

La Prueba del Mercado Hambriento

Hazla con cada código postal a veinticinco minutos. Los tres tienen que ser ciertos. Dos de tres es un pasatiempo.

Códigos postales a veinticinco minutos y su vivienda (edad, alfombra, mascotas, propia o rentada):

DOLOR — los problemas concretos y con fecha de esas casas, en las palabras que ellos usarían:

PODER DE COMPRA — quién puede pagar hoy, y la evidencia que tienes para decirlo:

ALCANCE — cómo les llegas una y otra vez, barato (grupo, lista, ruta, quien refiere):

Tu Cliente Ideal

Dos clientes, no uno. Llena primero al dueño de casa y luego a quien tiene llaves ajenas.

Tu dueña de casa: pisos, mascotas, niños y el cuarto que más le molesta:

Lo que teme antes de llamarle a nadie — al menos tres miedos, en sus palabras:

Lo que ya intentó por su cuenta, y cómo le fue:

La versión administradora: cuántas puertas, qué fecha límite, qué necesita en la factura:

Tu Reserva Personal

Cada gasto que tu casa hace al mes, gane o no el negocio. Súmalo y divide tu ahorro en riesgo entre ese total: esa es tu reserva en meses. Luego réstale un mes.

[illegible]

Demanda por Mes — Limpieza de Alfombras

Interés de búsqueda nacional del oficio, sin tendencia y normalizado: un mes promedio marca 1.00. Anota a lápiz la forma de tu código postal — tus meses flojos quizá no sean estos.

MES	DEMANDA	TRABAJO	INGRESOS PREVISTOS	QUÉ HARÁS EN MESES FLOJOS
Ene	0.83			
Feb	0.87			
Mar	0.95			
Abr	1.05			
May	1.05			
Jun	1.15			
Jul	1.14			
Ago	1.11			
Sep	1.03			
Oct	1.00			
Nov	0.96			
Dic	0.86			
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.

Tu Resultado Soñado

Sus palabras, no las tuyas. Si una frase de aquí la pudo escribir cualquier limpiador del condado, todavía no es específica.

El resultado que ella quiere, en las palabras con que se lo escribiría a su hermana — y para qué día:

Las tres cosas que teme en silencio, y la línea de tu oferta que contesta cada una:

Lo que le cuesta contratarte (tiempo, molestia, estar en casa, mover muebles) y cómo lo quitas:

La prueba de que esta vez sí funciona (fotos, reporte de manchas, humedad, reseñas locales):

Obstáculo → Solución

Quince renglones, las cuatro categorías: conocimiento, habilidad, entorno y psicología. El obstáculo que te saltes vuelve como objeción en la puerta.

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

Tu Pila de Valor

Califica cada parte dos veces: valor para ella, costo para ti. Valor alto y costo bajo se queda en el centro. Valor alto y costo alto se cobra aparte. Lo demás se corta.

[illegible]

Garantía y Nombre

Una promesa que sí puedes pagar, con las orillas dichas en voz alta antes de cobrar.

Qué prometes exactamente, y dentro de qué plazo aplica:

Qué no cubre — pérdida de color, cloro, bajoalfombra, resurgimiento, lo ya fijado:

Qué te cuesta cumplirla en un mes malo, y si puedes pagarlo sin temblar:

Tres nombres para tu paquete — resultado más plazo. Marca el que puedas decir en la entrada:

Tu Zona y lo que No Harás

Un círculo que sí puedes correr y la lista de trabajos que rechazas a propósito. Van en la camioneta, no en tu cabeza.

Tu círculo: dónde te estacionas, los códigos postales a veinte minutos y el manejo a la peor hora:

Tu regla fuera del círculo — trabajo mínimo, cargo por viaje, o los días que ya vas para allá:

Tu cliente principal de los tres (casa con mascota, administradora, agente) y por qué ese:

Trabajos que no harás, y a quién refieres cada uno:

Diez Competidores

Las diez primeras empresas del mapa en tu código postal principal. Su promesa, no su eslogan — y lee las reseñas mediocres: ahí está escrita la promesa que rompieron.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	PRECIO	SU PROMESA	HUECO TUYO

Tu Frase y Posicionamiento

Una frase: su problema, tu plan, su éxito. Dila en voz alta en una cochera antes de escribir aquí la versión final.

El problema, como lo dice:

Tu plan, en tres pasos que ella le repita a su esposo:

El éxito que obtiene, con su plazo pegado:

La frase completa de un respiro (reescríbela hasta que quepa en tu buzón):

El posicionamiento largo con que decides: para [quién], somos el limpiador que [resultado], porque [razón]:

Entidad, EIN y Banco

Una tarde, en este orden. Anota la fecha, no solo la casilla: son tu calendario de renovación.

- ☐ Decide la entidad con tu abogado o contador, y escribe por qué la escogiste.
- FECHA
- ☐ Presenta el acta de formación ante tu estado y guarda la confirmación en PDF.
- FECHA
- ☐ Solicita el EIN en línea, gratis, directo con el IRS. Imprime la carta de confirmación.
- FECHA
- ☐ Abre la cuenta de banco del negocio con el acta y el EIN.
- FECHA
- ☐ Saca una tarjeta de esa cuenta y deja de usar tu tarjeta personal para cualquier cosa del trabajo.
- FECHA
- ☐ Llama al estado: ¿la limpieza de alfombras causa impuesto aquí, residencial y comercial? Anota quién te contestó.
- FECHA
- ☐ Regístrate para cobrar el impuesto si dijeron que sí, y agenda las declaraciones.
- FECHA
- ☐ Revisa ciudad y condado por licencia de negocio. Los dos, por separado.
- FECHA
- ☐ Arma tu contabilidad, programa u hoja, antes de la primera factura y no de la décima.
- FECHA
- ☐ Pon cada renovación — entidad, licencia, seguro, certificación — en un solo calendario, con aviso un mes antes.
- FECHA

Licencias por Estado — Limpieza de Alfombras

El panorama estatal de este oficio, investigado para esta edición. Ojo con lo que no dice: casi siempre aplica una licencia de ciudad o condado, y contratar empleados puede sumar un registro. Confirma estado, condado y ciudad, en ese orden.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
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
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No

Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Pólizas y Costo Anual

Tres cotizaciones por línea. En la llamada de responsabilidad civil pregunta esto en voz alta: ¿la póliza cubre el daño a la cosa que estoy limpiando, y si no, cuánto cuesta el endoso?

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$491–\$1,061	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	\$3,000–\$4,800	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$125–\$350	Not state-mandated for carpet cleaning in any of the researched states (no state ties a contractor license, and therefore a bond, to the trade). A janitorial/cleaning service (dishonesty) bond is commonly required by commercial clients and property managers instead. Coverage amount typically \$10,000-\$100,000 based on company size; premium is a small percentage of the bond amount.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Tus Cotizaciones

Tres aseguradoras por línea, con los mismos límites, o no estás comparando nada. Anota la renovación en la columna de decisión: ahí la vuelves a cotizar.

[illegible]

Preguntas para Abogado y Contador

Una hora pagada con cada uno, y preparado. Llévate las respuestas por escrito y guárdalas con tu acta.

☐ ¿Qué entidad me conviene en este estado, y cuánto me cuesta al año mantenerla?	FECHA
☐ ¿Qué debe ser cierto para que aguante la protección, y qué la rompería?	FECHA
☐ ¿La limpieza de alfombras causa impuesto sobre ventas o uso aquí, y lo residencial difiere de lo comercial?	FECHA
☐ ¿Cómo manejo un cambio al trabajo estando ya en obra, para que lo extra sea exigible?	FECHA
☐ ¿A qué me expone mi garantía, y cómo la redacto para que diga lo que quiero decir?	FECHA
☐ ¿Mi póliza cubre el daño a la alfombra, el tapete o la tapicería sobre la que trabajo?	FECHA
☐ ¿Cuándo un ayudante pasa de contratista a empleado, y qué cambia el día que pasa?	FECHA
☐ ¿Qué porcentaje debo apartar para impuestos, y dónde debe estar ese dinero?	FECHA
☐ ¿Qué quieres de mí cada mes para que el cierre de año no sea una emergencia?	FECHA
☐ ¿Qué hace mal mi oficio que termina en tu escritorio?	FECHA

Tu Equipo — Limpieza de Alfombras

Rangos de menudeo al momento de la investigación. Llena la columna Tu precio dos veces: usado y nuevo de tienda. Compra primero lo del día uno; lo demás se compra con utilidad, no al arrancar.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Professional-grade self-contained carpet extractor machine	\$1,500	\$4,000	Sí		
Carpet wand, stair tool and upholstery tool kit	\$111	\$799	Sí		
Carpet drying air mover / blower (1/4 HP to 3-speed commercial)	\$114	\$464	Sí		
Pump-up pre-spray sprayer and extraction hoses	\$100	\$300	Sí		
Carpet pre-spray chemical concentrate (1 gal. to case)	\$23	\$298	Sí		
Defoamer, protector, spotter and initial cleaning chemical supplies	\$200	\$500	Sí		
Upright/backpack vacuum for pre-vacuuming carpets	\$200	\$500	Sí		
Safety glasses, gloves and PPE work kit	\$17	\$70	Sí		
Pin-type moisture meter (post-cleaning drying verification)	\$460	\$820	Sí		
Truck-mount carpet cleaning system (production/growth-stage upgrade)	\$21,706	\$32,095	Después		
Heated carpet extractor package upgrade (extractor + powerhead + air mover + stair tool)	\$2,900	\$4,709	Después		
Compact spot/upholstery extractor (auto detailing & small-job add-on)	\$500	\$1,500	Después		
Equipo esencial	\$2,725	\$7,751			

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 Inicial

Trae el total del equipo esencial de la página anterior y suma los renglones que solo tú puedes llenar. La reserva no es opcional: es la diferencia entre un mes flojo y un negocio cerrado.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$2,725	\$7,751	
Responsabilidad civil general, año uno	\$491	\$1,061	
Marketing de lanzamiento	\$300	\$1,500	
Subtotal antes del vehículo	\$3,516	\$10,312	
Used cargo van (2018-2019 Ford Transit 250, ~7-8 years old)	\$12,200	\$15,650	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$15,716	\$25,962	

De Dónde Sale

Cada fuente que de verdad alcanzas, ordenada por lo que cuesta y por lo que te hace si el primer trimestre sale mal. Llena Días con honestidad: un préstamo barato que tarda seis semanas no está disponible.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	COSTO (TASA / PARTE / FAVOR)	DÍAS	¿USAR?

Plan de Crecimiento Pagado

El dinero del cliente de hoy compra al de mañana. Decide el número ahora, antes de que el dinero esté en tu mano y ya tenga destino.

La parte de cada trabajo que regresa directo a marketing, y en qué cuenta vive:

Qué compra el dinero del trabajo uno. Y el del dos. Y el del cinco:

Tu regla de anticipo en trabajos grandes o lejanos, y el guion con que lo pides:

Tu mezcla de residencial y comercial, y qué harás cuando el comercial se pase del plazo:

Trabajos y Precios — Limpieza de Alfombras

Rangos de mercado investigados; la columna por hora hace la cuenta honesta por ti. Llena Tu precio después de saber tu tarifa de equilibrio, no antes.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Single-room carpet cleaning (flat per-room rate)	\$75	\$125	0.5	\$250	
Whole-house carpet cleaning (typical single-family home)	\$123	\$242	2	\$121	
2-3 room carpet cleaning package	\$169	\$239	1.5	\$159	
4-5 room whole-home carpet cleaning package	\$299	\$379	2.5	\$152	
Carpeted staircase cleaning (standard flight)	\$59	\$99	0.5	\$198	
Upholstery cleaning — loveseat to standard sofa (bundled with carpet visit)	\$129	\$149	1	\$149	
Pet urine/odor treatment (localized to multi-spot)	\$99	\$169	0.75	\$225	
Carpet protector application (1-4 rooms)	\$35	\$140	0.5	\$280	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$60—\$100 por hora (cotizado per room (flat \$75-\$125/room) or per sq ft (\$0.20-\$0.40); some jobs quoted flat per package). Los técnicos ganan \$18—\$21 por hora.

Armador de Tres Niveles

Arma primero el más grande, porque es el que dices primero. Cada nivel debe diferir en lo que incluye, no solo en precio, o estás descontando el mismo trabajo y ella lo nota.

	BUENO	MEJOR	EL MEJOR
Nombre			
Qué incluye			
Qué no incluye			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Se muestra primero?			

Tarifa de Equilibrio

Horas facturables son las horas que un cliente paga. Manejar, cotizar, contestar y lavar la máquina es trabajo real y nada de eso se factura: déjalo fuera.

RUBRO	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu sueldo		
Seguros		
Vehículo + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta y arreglo		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL gasto mensual		
Horas facturables al mes		
Por hora = $\text{gasto} \div \text{horas}$		
Margen meta %		
Tu tarifa = $\text{por hora} \div (1 - \text{margen})$		

Recargo contra Margen

Lléнала una vez y pégala por dentro de la puerta de la van. El recargo se mide contra tu costo; el margen contra su precio. Nunca son el mismo número, y la distancia es tu año.

COSTO	RECARGO %	PRECIO	MARGEN %

Registro de Extras

Los extras se venden en una casa donde ya estás parado, con la máquina ya prendida. Anota cuántas veces ofreces cada uno y cuántas pega: la tasa de oferta es la que tú controlas.

EXTRA	MONTO	OFRECIDO	ACEPTADO	TASA	QUÉ DIRÁS LA PRÓXIMA

Tu Oferta de Entrada

Un primer paso de verdad útil para ella y calladamente diagnóstico para ti. Si no te mete a la casa, es un cupón y no una oferta de entrada.

Tu oferta de entrada en una frase, y lo que te cuesta entregarla:

Lo que revela y ella no sabía — las tres cosas que buscas siempre:

La oferta que resuelve lo revelado, y en qué momento de la visita la haces:

Qué vas a decir cuando la respuesta honesta sea que no necesita el trabajo:

Plan de Subida y Bajada

La subida pasa cuando el problema nuevo se le hace visible. La bajada cambia plazo o alcance, nunca el precio del mismo trabajo.

Subida uno: qué es, cuánto le cuesta, y en qué parte de la visita la ofreces:

Subida dos: las mismas tres:

Tus tres bajadas — partir el trabajo, achicar el alcance, mover la fecha. Escribe las palabras:

Cómo agendas la próxima visita antes de irte:

Plan de Recurrencia

Este oficio sí tiene producto recurrente, porque el ciclo de limpieza recomendado se mide en meses y nadie se acuerda. Corre las peticiones de referidos junto a él, no en su lugar.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LO OFRECES	META DE ACEPTACIÓN

Antes de Empezar

Cada punto es una queja que nunca vas a recibir. Ninguno toma más de un minuto, que es justo por lo que se saltan los días ocupados.

- ☐ Confirma que vas dentro de la ventana. Si no, avisa antes de que cierre.
- FECHA
- ☐ Camina todo el trabajo con el cliente antes de bajar nada de la van.
- FECHA
- ☐ Marquen juntos cada mancha y di en voz alta cuáles salen y cuáles no.
- FECHA
- ☐ Identifica la fibra y prueba el tinte en un rincón que no se vea.
- FECHA
- ☐ Confirma el precio por escrito, con lo agregado en la puerta, y consigue el sí.
- FECHA
- ☐ Fotografía cada mancha y el daño previo: mascota, color perdido, desgaste, jalones.
- FECHA
- ☐ Pon protección de piso en la entrada y en cada piso duro que cruces.
- FECHA
- ☐ Mueve lo acordado; anota qué se queda y por qué.
- FECHA
- ☐ Aspira antes cada cuarto. Siempre. Sin excepciones.
- FECHA
- ☐ Revisa el agua, el circuito eléctrico, y por dónde van las mangueras sin dejar una puerta abierta.
- FECHA
- ☐ Pregunta dónde están las mascotas y quién las mantiene ahí.
- FECHA
- ☐ Di la expectativa en voz alta: cuánto tarda y cuándo se puede pisar.
- FECHA

Antes de Irte

La reseña se gana en los últimos diez minutos, no a media obra. Haz el recorrido mientras ella está contenta y parada encima.

☐ Segundo recorrido con el cliente, cuarto por cuarto.	FECHA _____
☐ Señala la mancha que no salió del todo antes de que ella la vea, y explica.	FECHA _____
☐ Mide la humedad en los cuartos más mojados y dile el número.	FECHA _____
☐ Pon ventiladores donde hagan falta y explica cuánto dejarlos.	FECHA _____
☐ Regresa los muebles sobre bloques y tabs; dile cuándo quitarlos.	FECHA _____
☐ Fotos de después de todo lo que fotografiaste al inicio.	FECHA _____
☐ Cobra y manda el recibo antes de salir de la cochera.	FECHA _____
☐ Ofrece lo siguiente: escaleras, sillón, próxima visita, membresía.	FECHA _____
☐ Pide la reseña en voz alta, en el cuarto limpio.	FECHA _____
☐ Cuenta tus herramientas en voz alta contra la lista. Cada manguera, cada cable.	FECHA _____
☐ Portón cerrado, puertas con llave, llaves y códigos donde van.	FECHA _____
☐ Cochera y entrada más limpias de como las hallaste.	FECHA _____
☐ Manda la tarjeta de cuidado esa noche, con secado y reensuciamiento.	FECHA _____

Hoja del Oficio

Química, llaves y densidad de ruta: las tres cosas que separan una empresa de limpieza de un señor con máquina.

Tu carpeta de SDS: cada producto que cargas, dónde vive, y quién más la encuentra:

Tu tarjeta de dilución: producto, proporción, y con qué mides de verdad en la cochera:

Tu bitácora de llaves y códigos: qué tienes, cómo se etiqueta, dónde viven los códigos:

Tus días con nombre por código postal, y con qué palabras ofreces primero el de ruta:

Tu regla de ruta fuera del círculo — el mínimo, el día, o el vecino que vas a pedir:

Bitácora de Equipo

Aburrida de llevar y vale dinero real en un año, cuando decidas si reconstruyes la máquina o la cambias, y qué te cuesta esta van por trabajo.

Tus 100 Conocidos — 1 de 2

Cada nombre de tu teléfono, de arriba abajo, hasta juntar cien. Todos tienen pisos. Veinte al día y acabas en una semana; luego trabájala otra vez en noventa días.

#	NOMBRE	DE DÓNDE 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 Conocidos — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE 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 de Imán de Prospectos

Una solución completa a un problema chico, regalada, que revela el problema grande por el que sí te pagan. Si no revela otro problema, es un cupón.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
El problema que resuelve	
Tipo (revela / muestra / un paso)	
Formato de entrega	
Nombre (prueba tres)	
Tiempo de consumo	
El problema que deja ver	
La oferta que resuelve	

Hoja de LTGP : CAC

El CAC es el gasto entre los clientes que sí pagaron, nunca entre prospectos. Busca una utilidad bruta de vida de al menos tres veces el CAC.

RUBRO	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ
Precio promedio		
Margen bruto %		
Utilidad por trabajo		
Trabajos por cliente (vida)		
LTGP		
Gasto de marketing, 30 días		
Cientes nuevos, 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Diario

Escoge el renglón que corresponde a tu canal y llénalo cada día hábil, incluidos los días que se siente inútil. Doce semanas de columnas, porque eso tarda, y eso aguanta la mayoría antes de rendirse.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos fríos												
Contactos tibios												
Minutos de contenido												
Anuncios: min y dólares												
Seguimientos enviados												
Estimados agendados												

NOTAS DE LA SEMANA

Ficha del Mapa y Reseñas

Gratis, y en este oficio es donde de verdad aterriza la demanda. Termínala hoy y aliméntala cada semana.

☐ Reclama y verifica tu perfil en el mapa.	FECHA _____
☐ Pon bien la categoría principal y agrega cada servicio que de verdad ofreces.	FECHA _____
☐ Escribe una descripción que nombre el servicio y la zona una vez, en llano.	FECHA _____
☐ Lista cada servicio con su descripción corta: cuartos, escaleras, tapicería, mascota, protector.	FECHA _____
☐ Pon horarios que de verdad contestas, y una zona igual a tu círculo.	FECHA _____
☐ Sube fotos de antes y después de trabajos reales, con la misma luz y nombres que describan.	FECHA _____
☐ Publica algo corto cada tercer día: una mancha, un consejo, un cuarto.	FECHA _____
☐ Pídele reseña a cada cliente en el cuarto, antes de irte. A todos, no solo a los contentos.	FECHA _____
☐ Nunca ofrezcas nada a cambio de una reseña, y nunca filtres a quién le pides.	FECHA _____
☐ Contesta cada reseña en dos días, nombrando el servicio.	FECHA _____
☐ Contesta tú la sección de preguntas con las que sí te hacen los clientes.	FECHA _____
☐ Revisa el perfil cada mes por cambios que no hiciste.	FECHA _____

Lista de la Visita

Córrela en orden en cada estimado, hasta en los fáciles. La venta es una secuencia, y la secuencia es lo que evita que te descuenten solo en un pasillo.

☐ Llega en la ventana, con cubrezapatos, y pide permiso para caminar.	FECHA
☐ Camina cada cuarto que nombró, más uno que no.	FECHA
☐ Agáchate con lámpara en los carriles y las orillas.	FECHA
☐ Pregunta qué mancha la hizo llamarte.	FECHA
☐ Identifica la fibra y prueba el tinte donde no se vea.	FECHA
☐ Pregunta por mascotas y si algo llegó al bajoalfombra.	FECHA
☐ Di los riesgos en voz alta: qué no sale, y por qué.	FECHA
☐ Pregunta qué más querría revisar: escaleras, tapicería, sótano.	FECHA
☐ Muestra prueba: fotos de antes y después del mismo problema, no de banco.	FECHA
☐ Entrega el COI sin que te lo pidan.	FECHA
☐ Presenta tres opciones por escrito con lo que incluye cada una, y cállate.	FECHA
☐ Contesta la objeción que oyes, no la frase que usó.	FECHA
☐ Agenda la fecha y toma el anticipo antes de salir de la casa.	FECHA
☐ Deja la tarjeta de manchas, agende o no.	FECHA

Objeciones y Respuestas — Limpieza de Alfombras

Las objeciones que este oficio de verdad oye, con lo que cada una quiere decir. Escribe la columna de respuesta con tus palabras: un guion en voz ajena suena a guion.

QUÉ DICEN	QUÉ QUIERE DECIR	TU RESPUESTA
Tu precio está más alto que el del señor que dejó el volante en mi puerta.	No veo la diferencia entre ustedes dos, así que decido con el único número que entiendo.	
¿Me puedes sacar esta mancha?	Tengo miedo de que te lleves mi dinero y la mancha siga ahí.	
Tengo una máquina rentada en la cochera.	Creo que esto es un quehacer de sábado, no una compra.	
Déjame consultarlo con mi esposo.	No tengo la última palabra, o no me convenciste y esta es la salida amable.	
¿Cuánto tarda para poder pisarla?	Me preocupa que me arruines el día y la casa.	
¿Puedes venir el sábado?	Mi agenda me importa más que tu precio.	
De todos modos vamos a cambiar la alfombra el año que entra.	No quiero gastar en algo que estoy por tirar al contenedor.	

Guion para Pedir Reseña

Dicha en voz alta en el cuarto limpio, es la frase mejor pagada de tu semana. Escríbela y dila hasta que deje de sonar a favor.

Tu petición, palabra por palabra — la versión que dices parejo, sin disculparte:

Cómo y cuándo mandas el enlace (antes de la cochera, no esa noche) y qué dice:

Qué dices cuando algo no quedó bien, para oírlo tú antes que el internet:

Tu respuesta pública a una mala reseña: agradece, nombra, arregla, aparte:

Dónde se piden reseñas en trabajos que tú no cerraste, y quién responde:

Seguimiento de Estimados

Casi toda cotización se pierde por silencio, no por precio. El que no cerró: una llamada, un mensaje, y luego la lista de noventa días.

Tu Primera Contratación

Califica a cada candidato con los mismos renglones, escritos antes de conocer a nadie. Una tabla llenada después solo registra quién ya te caía bien.

QUÉ MIDES	CÓMO SE VE BIEN	CANDIDATO 1	CANDIDATO 2	CANDIDATO 3
Llega a tiempo — a la llamada y al día de prueba				
Cómodo en casa ajena				
Dice la verdad de un error				
Lo físico: manguera, escaleras, muebles				
Licencia y manejo				
Sigue una lista escrita sin atajos				
Explica algo simple a un cliente				
Disponibile en tus días de ruta				
Referencia: ¿solo en casa de tu mamá?				
Sueldo que pide contra tu costo real				
Día de prueba: trabajos hechos, rehechos				
¿Lo seguirías sin avisar esperando no hallar nada?				

Plan 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de la oferta, no tras la primera mala semana. Revísenlo en voz alta el último viernes del mes, con la hoja enfrente.

ETAPA	QUÉ HACE SOLO	QUÉ LE ENTRENAS ESE MES	CÓMO LO MIDES	PASA / NO PASA
Semana 1 — seguridad y química				
Semana 2 — aspirado y lista de inicio				
Semana 3 — seguimiento y corrección				
Revisión día 30				
Días 31–45 — varilla en cuartos simples				
Días 46–60 — plática y expectativas con el cliente				
Revisión día 60				
Días 61–75 — trabajo simple solo				
Días 76–90 — cerrar, cobrar, pedir reseña				
Decisión día 90				

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

Escribe tu nombre en cada casilla que llenas tú. De la que más quieras salir es tu próxima contratación, y rara vez es otra varilla.

Con \$250k: ¿quién limpia, quién contesta, quién vende, quién lleva los libros?

Con \$500k: ¿qué cambió, qué dejaste de hacer, y quién manda en la agenda?

Con \$1M: las cuadrillas, el gerente de campo, la oficina — y cómo se ve tu semana:

La casilla de la que quieres salir primero, y qué señal dice que ya es hora:

Qué nunca vas a delegar, y por qué eso es una decisión y no una costumbre:

Preguntas para tu Contador

Hazlas por escrito y guarda la respuesta. La clasificación la deciden pruebas, no tu preferencia, y el camino que se ve barato tiene caseta al final.

☐ Según cómo lo agendo y le doy equipo, ¿es empleado o contratista?	FECHA _____
☐ ¿Qué registro y ante quién, antes de la primera nómina?	FECHA _____
☐ ¿Necesito workers compensation en mi estado con esta plantilla?	FECHA _____
☐ ¿Cómo documento un día de prueba pagado?	FECHA _____
☐ ¿Qué registros guardo, y por cuánto tiempo?	FECHA _____
☐ ¿Qué cambia cuando contrate al segundo?	FECHA _____
☐ ¿Cómo manejo las horas extra en rutas largas?	FECHA _____
☐ ¿Qué le hace un bono a los impuestos de nómina y a mi prima de workers comp?	FECHA _____

Pronóstico a Doce Meses

El índice de demanda es el patrón de búsqueda de cinco años de este oficio, sin la tendencia de crecimiento. Arma primero tu año plano, multiplica cada mes por su índice, y planea el hoyo mientras sigues en el pico.

MES	MES	DEMANDA	TRABAJO	TICKET	INGRESOS
Ene	0.83				
Feb	0.87				
Mar	0.95				
Abr	1.05				
May	1.05				
Jun	1.15				
Jul	1.14				
Ago	1.11				
Sep	1.03				
Oct	1.00				
Nov	0.96				
Dic	0.86				
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 Profit First

Cada depósito se parte el día que cae. Lo que quede en operación es lo que puedes gastar, y es menos de lo que crees, que es todo el punto.

CUENTA	PARA QUÉ ES	PARTE DE CADA DEPÓSITO	DÓNDE ESTÁ	DÍA DE TRASPASO
Ingresos (clasificadora — de aquí no se gasta nada)				
Utilidad (intocable; reparto cada trimestre)				
Sueldo del dueño (real, en fecha real)				
Impuestos (se mueve el día que cae)				
Operación (química, gasolina, seguros, software, marketing)				
Reemplazo de equipo (la máquina que falla en sábado)				
Reserva de temporada floja (se junta en el pico)				

Tablero de Indicadores — Limpieza de Alfombras

Las referencias vienen impresas. Llena tu propia columna con pluma cada mes, sobre todo los meses que te gustaría saltarte, y léelas como conjunto: cualquiera sola te va a mentir.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Healthy net profit margin target (meta 40%)												
Achievable net profit margin ceiling (meta 50%)												
Average job value (solo technician route) (meta 180 USD)												
Target jobs completed per technician per day (meta 3 jobs/day)												
Full-time solo-operator gross annual revenue floor (meta 75,000 USD/yr)												
Manufacturer/CRI-recommended professional cleaning interval (meta 18 months)												
IICRC Carpet Cleaning Technician (CCT) certification cost (meta 379 USD)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados

El único reporte que lees cada mes: este mes, el pasado, y el mismo mes del año pasado. Ingresos arriba con margen bruto abajo es la alerta que más importa.

[illegible]

Días 1–30: Dinero

Cada punto es un requisito legal o una acción de ingreso. Si una tarea no es ninguna, es de otro mes o de nadie.

☐ Entidad formada y EIN listo.	FECHA
☐ Cuenta de banco del negocio abierta y aparte de tu dinero.	FECHA
☐ Responsabilidad civil en firme; auto comercial vigente en el vehículo que manejas.	FECHA
☐ Licencia de ciudad o condado presentada; el estado confirmado por escrito.	FECHA
☐ Solo equipo esencial, contra la lista del capítulo 5.	FECHA
☐ Ficha del mapa reclamada y con todo llenado.	FECHA
☐ Oferta de entrada escrita en una frase que dices por teléfono.	FECHA
☐ La lista completa escrita: los cien nombres.	FECHA
☐ Veinte contactos tibios al día hasta acabar la lista.	FECHA
☐ Lista de precios armada desde tu tarifa de equilibrio, no del volante de otro.	FECHA
☐ Primer trabajo pagado en dos semanas.	FECHA
☐ Primer trabajo corrido con las listas de inicio y cierre.	FECHA
☐ Cobrado en obra; reseña pedida en el cuarto.	FECHA
☐ Cuenta de impuestos abierta y el primer traspaso hecho ese día.	FECHA

Días 31–60: Más Dinero

El mes dos toma el dinero que ya está parado enfrente de ti. Mismos trabajos, mismas millas, más ingreso — más la hora incómoda que paga el trimestre entero.

☐ Extra ofrecido en voz alta en el segundo recorrido, en cada trabajo.	FECHA _____
☐ Protector, escaleras, tapicería y mascota, cada uno cotizado y ensayado.	FECHA _____
☐ Precio subido una vez, en los diez siguientes.	FECHA _____
☐ Cuenta cuántos de esos diez se fueron: ese número es tu respuesta.	FECHA _____
☐ Días de ruta por código postal, sostenidos cuatro semanas.	FECHA _____
☐ Día de ruta ofrecido antes que cualquier otra fecha.	FECHA _____
☐ Tarjeta de manchas impresa y repartida en cada trabajo.	FECHA _____
☐ Reseña pedida en el cuarto en cada trabajo; enlace antes de irte.	FECHA _____
☐ Cada reseña contestada en dos días.	FECHA _____
☐ Bitácora de seguimiento abierta: una llamada y un mensaje por cotización.	FECHA _____
☐ La hora de oficina del viernes sostenida las cuatro semanas.	FECHA _____
☐ Columna del tablero llenada del mes, con pluma.	FECHA _____

Días 61–90: el Máximo

El mes tres vuelve los trabajos sueltos un ciclo de repetición, y decide lo de contratar con aritmética.

☐ Membresía armada, cotizada por cuartos, y ofrecida en cada cierre.	FECHA
☐ Primeros socios firmados y su próxima visita ya en calendario.	FECHA
☐ Petición de referido dentro del cierre.	FECHA
☐ Agradecimiento de referido, decidido y dado.	FECHA
☐ Lista comercial: administradoras, oficinas, iglesias, guarderías.	FECHA
☐ COI listo para entregar cuando lo pidan.	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses armado y la reserva fondeada en el pico.	FECHA
☐ Prueba de contratar: cuatro semanas rechazando, cartera llena, precios altos.	FECHA
☐ Tabla del candidato llenada antes de conocer a nadie.	FECHA
☐ Plan de rampa escrito antes de la oferta.	FECHA
☐ Revisión trimestral de precios ya en calendario.	FECHA
☐ Bitácora de decisiones revisada: qué decidiste, qué pasó, qué cambiarías.	FECHA

Hitos y Alarmas

Decide la respuesta antes de que llegue la emoción. Una alarma es una señal observable más una acción que ya escribiste, en calma.

HITO O MODO DE FALLA	FECHA META	LA SEÑAL, SEMANAS ANTES	TU ACCIÓN DE ALARMA	HECHO / ACTIVADO
Primer trabajo pagado				
Cien contactados				
Tarifa de equilibrio calculada				
Seguro en firme antes de empezar				
Precio subido una vez				
Extra ofrecido siempre				
Días de ruta sostenidos				
Primer socio firmado				
Reserva bajo tu raya				
Dos meses de citas a la baja				
Trabajando los siete días				
Prueba de contratar: las tres en sí				

Bitácora de Decisiones

Cada decisión real con su fecha, lo que esperabas y lo que pasó. En un año es la página más valiosa del libro, porque es la única que te califica.