

La Prueba del Mercado Hambriento para Tus Códigos Postales

Una página por mercado. Si cualquiera de los tres sale que no, la respuesta es no: busca otro círculo en el mapa.

DOLOR — nombra tres situaciones en tus códigos postales donde un dueño necesita limpieza o inspección este mes, no algún día.

PODER DE COMPRA — ¿qué te dice el parque de vivienda? Edades, tipos de chimenea, qué tan caro les caería una reparación normal.

ALCANCE — lista cada forma de llegarle a estos dueños una y otra vez sin comprar un prospecto.

El veredicto. Sí en los tres, o cuál falló y qué vas a hacer al respecto.

Tu Dueña de Casa Ideal

Con las palabras de ella, no las tuyas. Roba frases de reseñas reales de tus competidores y de las llamadas que ya tomaste.

¿Quién es ella? Casa, cómo calienta, cuánto lleva de dueña, quién más vive ahí.

¿De qué tiene miedo, exactamente? Escribe el miedo en la frase que ella diría en voz alta.

¿Qué ya intentó, y por qué no le dejó la duda resuelta?

¿Qué escribe en el buscador a las nueve de la noche?

¿Qué haría que te recomendara con la vecina que tiene la misma chimenea?

Hoja de Colchón Personal

Solo números reales. Esta es la hoja que decide en qué mes arrancas y cuánto te alcanza para equivocarte.

[illegible]

Demanda por Mes — Limpieza de Chimeneas

El índice es la demanda nacional de búsqueda de este oficio, promediada a cinco años y normalizada para que un mes promedio valga uno. Anota qué vas a vender en los meses bajos antes de llegar.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE ESPERAS	INGRESO QUE ESPERAS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES BAJOS
Ene	1.16			
Feb	0.82			
Mar	0.69			
Abr	0.62			
May	0.64			
Jun	0.73			
Jul	0.77			
Ago	0.89			
Sep	1.19			
Oct	1.66			
Nov	1.62			
Dic	1.21			
Año				

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

Constructor del Resultado Soñado

Sus palabras, su plazo, su sentimiento. Si no lo puedes decir en una sola frase, todavía no lo encuentras.

El resultado que ella quiere, dicho como resultado concreto y con un plazo pegado.

El sentimiento debajo del resultado: qué cambia en su semana una vez que esto queda resuelto.

La frase que ella usaría contándole a una vecina lo que hiciste por ella.

Lo que calladamente teme que le hagas durante la visita.

Tu resultado soñado en una frase, reescrito hasta que suene a que lo dijo una persona.

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince cosas paradas entre esta dueña y el resultado. Clasifica cada una en conocimiento, habilidad, entorno o cabeza, y luego voltéala.

#	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 cada componente por lo que vale para ella y lo que te cuesta a ti. Deja lo barato y valioso, bonifica lo de en medio, corta el resto.

COMPONENTE	QUÉ PROBLEMA QUITA	VALOR PARA ELLA	COSTO PARA TI	DEJAR/BONO/CORTAR

Garantía y Nombre de la Oferta

Acotada al trabajo que hiciste, con una ventana de tiempo, y con las exclusiones escritas donde ella las pueda leer.

¿Qué exactamente estás respaldando? Nombra el trabajo, no el destino de la chimenea entera.

¿Por cuánto tiempo, y cómo se ve arreglarlo de verdad cuando el que maneja de regreso eres tú?

Las exclusiones, en frases claras que leerías tranquilo en voz alta en la mesa de la cocina.

Tres nombres para esta oferta. Marca el que una dueña podría repetir de memoria.

Área de Servicio y Trabajos que No Vas a Hacer

Dos anillos, un cliente ideal, y una lista de noes que de verdad le entregarías a quien conteste tu teléfono.

Anillo central — el tiempo de manejo que aceptas cualquier día, y los pueblos y códigos postales de adentro.

Segundo anillo — a dónde vas solo si puedes agendar dos en el mismo viaje, y cómo cobras el traslado.

Tu cliente ideal en un párrafo: casa, hábitos, qué te va a comprar en los próximos años.

La lista de noes. Trabajos, techos, situaciones y buscadores de precio que vas a rechazar por teléfono.

Escaneo de Diez Competidores

Busca tu pueblo como lo haría una dueña: de noche, en el teléfono. Llena un renglón por cada uno de los diez primeros y encuentra el hueco que todos dejaron.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	EL HUECO A TOMAR

Tu Frase de una Línea y tu Posicionamiento

Problema, plan, éxito. Tres tiempos, sin jerga, y corta como para que un cliente la repita de memoria.

El problema, dicho como lo diría una dueña, no como lo dice el oficio.

Tu plan: las tres cosas que haces, en orden, en cada visita.

El éxito: cómo se ve su vida después, en una frase concreta.

Ármala, y luego reescríbela cuatro veces. Marca la versión que un desconocido te repitió bien.

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

Una semana de trámites sin glamour. Ponle fecha a cada línea al terminarla, para probarte a ti mismo que la semana sí pasó.

☐ Escoge la entidad con tu contador y regístrala en el estado.	FECHA
☐ Saca el EIN directo del IRS — gratis, en línea, el mismo día.	FECHA
☐ Abre una cuenta de cheques de negocio a nombre de la entidad y fondéala a propósito.	FECHA
☐ Abre una tarjeta de negocio que nunca compre nada personal.	FECHA
☐ Registra el nombre del negocio y revisa que el dominio y el correo estén libres.	FECHA
☐ Revisa los requisitos de licencia de ciudad y condado en cada pueblo de tu anillo central.	FECHA
☐ Pregúntale al contador si los servicios, las partes o las dos cosas causan impuesto en tu estado.	FECHA
☐ Instala el software de contabilidad antes de la primera factura, no después de la número cien.	FECHA
☐ Reclama y verifica tu Google Business Profile con áreas de servicio reales.	FECHA
☐ Consigue una línea de teléfono del negocio que no sea tu número personal.	FECHA
☐ Pon un recordatorio anual para la declaración de la entidad y que nunca se te venza.	FECHA
☐ Agenda la fecha del examen de certificación y págala para que se vuelva real.	FECHA

Licencias por Estado — Limpieza de Chimeneas

Lee esta tabla dos veces. Un no quiere decir que barrer de rutina no lleva licencia ahí; no quiere decir que el relíne, la crown y el cap tampoco, y ahí es donde muerden los umbrales.

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	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 General Contractors (Secretary of State)	\$210–\$342	Sí
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.

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Qué cubre cada línea y qué paga normalmente un taller de una van. Saca tres cotizaciones por renglón y pregúntale a cada agente qué no va a cubrir.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$500–\$1,500	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	1.68–2.45 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$3,000–\$4,800	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$10,000–\$25,000	Most states do not license chimney sweeping, so no statewide license bond is required; where a state or municipality does require one (as part of a home-improvement contractor registration, or in the handful of states that specifically license chimney sweeps), typical bond face values run \$10,000-\$25,000 with annual premiums of 1-5% 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	

Registro de Cotizaciones de Seguro

Tres cotizaciones por línea, con agentes que ya hayan escrito este oficio. Anota las exclusiones: ahí es donde de verdad viven las diferencias.

ASEGURADORA	LÍNEA	LÍMITES	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Lleva esta página a las dos citas. Escribe sus respuestas en el margen: ellos son los calificados para darlas.

☐ ¿Qué entidad le queda a mi situación en este estado, y cuánto cuesta mantenerla cada año?	FECHA
☐ ¿Qué tengo que hacer cada año para que la separación de responsabilidad siga en pie?	FECHA
☐ ¿Qué debe contener mi alcance escrito y mi orden de cambio para que un trabajo que crece no acabe en pleito?	FECHA
☐ ¿Qué exige este estado que le entregue a una dueña antes de empezar el trabajo?	FECHA
☐ ¿Hay periodo de cancelación para trabajo vendido dentro de la casa, y cómo lo documento?	FECHA
☐ ¿Mis servicios causan impuesto aquí? ¿Las partes causan impuesto? ¿Cómo lo cobro y lo entero?	FECHA
☐ ¿Cuánto de cada anticipo debe salir de la cuenta de operación el día que cae, y a dónde?	FECHA
☐ ¿Cuál es la prueba honesta de contratista contra empleado en este estado, y cuál es la multa si me equivoco?	FECHA
☐ ¿Qué registros quieres de mí cada mes, y en qué formato?	FECHA
☐ ¿Qué le pasa al negocio si me lastimo y no puedo trabajar una temporada?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Limpieza de Chimeneas

Rangos de precio investigados, con lo esencial marcado. Llena la última columna con tus propias cotizaciones y encierra lo que puede esperar a que un cliente lo pague.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Rotary chimney cleaning system (drill-powered whip + rod kit)	\$78	\$100	Sí		
Chimney brush kit (poly/wire, assorted flue sizes)	\$29	\$50	Sí		
Smoke chamber brush (angled, for the area above the firebox)	\$25	\$50	Sí		
Industrial HEPA ash/soot vacuum	\$600	\$1,500	Sí		
Chimney video inspection camera kit (Level 2 scans)	\$150	\$500	Sí		
32-40 ft. extension ladder (roof/chimney access)	\$499	\$599	Sí		
Roof fall-protection harness & lifeline bucket kit	\$94	\$125	Sí		
PPE kit (dust respirator + safety goggles)	\$40	\$85	Sí		
Drop cloths / dust curtains (hearth and floor protection)	\$10	\$40	Sí		
Inspection flashlight / headlamp	\$30	\$100	Sí		
Cordless drill/driver kit (powers rotary rods)	\$99	\$329	Sí		
Telescoping inspection mirror	\$10	\$30	Sí		
Chemical creosote remover / conditioner	\$15	\$25	Después		
Starter stock of chimney caps (assorted sizes/materials)	\$15	\$1,000	Después		
Silane/siloxane masonry waterproofing sealer (per gallon)	\$40	\$65	Después		
Fireplace glass door cleaner	\$8	\$15	Después		
Equipo esencial	\$1,664	\$3,508			

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

Lo esencial más vehículo, responsabilidad civil y marketing de lanzamiento. Agrega abajo tus líneas de reserva y de pago al dueño: no vienen en el total.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$1,664	\$3,508	
Responsabilidad civil general, año uno	\$500	\$1,500	
Marketing de lanzamiento	\$1,000	\$3,000	
Subtotal antes del vehículo	\$3,164	\$8,008	
Used cargo van (2021 Ford Transit Connect, ~5 years old)	\$16,650	\$18,150	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$19,814	\$26,158	

Fuentes de Dinero

Lista cada fuente que de verdad podrías usar, ordenada de la más barata y menos riesgosa. Sé honesto en la última columna.

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

Plan de Crecimiento Financiado por el Cliente

Cómo el dinero del trabajo de hoy compra al cliente que atiendes la semana que entra. Escribe el circuito y luego córralo.

Cómo cobras en sitio: el método exacto, y qué dices cuando pides el pago.

Tu reparto en el momento en que cae el dinero: porción de impuestos, de marketing, de operación.

Qué compra esta semana la porción de marketing, en concreto, en tus códigos postales.

Cómo vas a saber que funcionó: el número que revisas y cuándo lo revisas.

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Limpieza de Chimeneas

Rangos nacionales investigados de los trabajos comunes de este oficio. Escribe tu número en la última columna y las condiciones que lo mueven.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Standard chimney sweep & Level 1 inspection (residential)	\$129	\$381	1.5	\$254	
Level 1-2 chimney inspection (camera scan)	\$100	\$600	2	\$300	
Chimney cap installation/replacement	\$75	\$500	1.5	\$333	
Chimney crown repair/resurfacing	\$150	\$450	3	\$150	
Chimney crown full replacement	\$750	\$3,000	8	\$375	
Dryer vent cleaning & inspection (CSIA C-DET add-on)	\$130	\$220	1	\$220	
Stainless steel chimney liner installation	\$1,500	\$5,000	6	\$833	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$65–\$80 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$16–\$31 por hora.

Constructor de Bueno / Mejor / Máximo

Arma los tres antes de cotizar cualquiera. El ancla se muestra primero y tiene que ser una oferta real que entregarías con gusto.

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

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Cada costo fijo, y luego las horas que un cliente de verdad paga. El cociente es el piso arriba del cual arranca tu precio.

LÍNEA	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Vehículo + gasolina		
Software + teléfono		
Herramientas + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL gasto fijo del mes		
Horas facturables al mes		
Equilibrio por hora = $\text{gasto} \div \text{horas}$		
Margen meta %		
Tu tarifa = $\text{equilibrio} \div (1 - \text{margen})$		

Tabla de Markup contra Margen

Lléнала una vez y déjala en la visera. Subirle la mitad a un costo no te deja la mitad del precio.

COSTO DEL TRABAJO	MARKUP %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Atracción

Lo primero que un desconocido te compra. Con precio, concreta, y armada sobre lo que de verdad le da miedo.

¿Cuál es la oferta, en la frase que dirías por teléfono?

¿Qué le revela que ella no podía ver sola, y qué prueba se queda después?

¿Qué le cuesta a ella, qué te cuesta a ti, y qué tan rápido te pagan?

¿Dónde la anuncias, y qué hace que alguien llame hoy y no hasta octubre?

Plan de Extra y de Escalón Abajo

Qué crea después un problema resuelto, y qué ofreces cuando la respuesta es no. Nunca un descuento en el mismo trabajo.

Los tres hallazgos que más seguido ves, y en qué trabajo se convierte cada uno.

Las palabras exactas con las que pasas del reporte a la reparación.

Escalón A — cambia cómo pagan. ¿Qué términos de verdad puedes ofrecer?

Escalón B — cambia lo que reciben. ¿Cuál alcance reducido sigue siendo trabajo honesto?

Plan de Continuidad o de Referencias

Este oficio tiene un ciclo anual real. Diseña la membresía, el premio por referir, y en qué momento de la visita ofreces cada uno.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LO OFRECES	TASA META

Lista de Arranque del Trabajo

Antes de que algo se ensucie. Imprímela, plastifícala y síguela el día en que te sientas demasiado experimentado.

☐ Confirma con la clienta qué cree que está comprando, en voz alta, antes de descargar.	FECHA _____
☐ Camina el exterior —línea del techo, crown, cap, flashing— y fotografía lo que ya venía dañado.	FECHA _____
☐ Fotografía el hogar, el contorno y los muebles más cercanos antes de tocarlos.	FECHA _____
☐ Pregunta por mascotas, niños y quien esté durmiendo, y acuerden dónde vas a estar trabajando.	FECHA _____
☐ Sella la boca de la chimenea y tiende las lonas mucho más allá de donde crees que las necesitas.	FECHA _____
☐ Coloca la aspiradora HEPA y préndela antes de que entre el primer cepillo.	FECHA _____
☐ Confirma que el flue está frío y en qué posición quedó el damper antes de empezar.	FECHA _____
☐ Para la escalera al ángulo correcto y amárrala; el arnés puesto antes del techo, siempre.	FECHA _____
☐ Revisa clima y viento antes de cualquier trabajo en el techo y reagenda sin disculparte si están mal.	FECHA _____
☐ Dile más o menos cuánto vas a tardar y qué ruidos va a oír.	FECHA _____

Lista de Cierre del Trabajo

Esta es la lista que se gana la reseña. El trabajo ya estaba hecho; esto es lo que ella recuerda.

☐	Aspira el firebox, el contorno y el piso; déjalo más limpio de como lo encontraste.	FECHA _____
☐	Limpia las puertas de vidrio y el hogar.	FECHA _____
☐	Saca de la propiedad cada lona, cada herramienta y cada pedazo de empaque.	FECHA _____
☐	Camínala por los hallazgos con las fotos en la mano, incluyendo lo que sí pasó.	FECHA _____
☐	Entrega el reporte escrito y cualquier cotización antes de salir de la entrada.	FECHA _____
☐	Cobra en sitio.	FECHA _____
☐	Agenda la visita del año que entra u ofrece el plan anual mientras ella sigue ahí parada.	FECHA _____
☐	Pide la reseña en persona, y manda el enlace ese mismo día.	FECHA _____
☐	Pega cada foto y cada nota al registro de esa clienta, no a tu carrete de fotos.	FECHA _____
☐	Anota todo lo que dejaste pendiente, para que la visita del año que entra arranque donde esta paró.	FECHA _____

Hoja de la Familia del Oficio

Químicos, llaves y densidad de ruta: las tres cosas sin glamour que deciden si este negocio es asegurable y rentable.

Carpeta de hojas de seguridad: cada producto que cargas, dónde vive la copia en papel, dónde la de la nube, quién la actualiza.

Reglas de dilución y de etiquetado para tus selladores, removedores y limpiadores. Escribe la regla, no la intención.

Custodia de llaves y códigos de alarma: cómo se registran, se etiquetan, se guardan y se devuelven. Quién responde.

Densidad de ruta: cómo agrupas los agendados por geografía y qué le ofreces al vecino de la misma mañana.

Bitácora de Equipo

Qué tienes, cuánto costó y cuándo toca el siguiente servicio. Un minuto a la semana te dice qué te cuesta operar tu equipo.

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Cien nombres, no cincuenta. Familia, la cuadrilla anterior, la iglesia, el mostrador de refacciones, la fila de la escuela. Pregúntale a cada uno a quién conoce; nunca pidas el trabajo.

#	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 Cien Tibios — 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

Un problema chico, resuelto por completo y regalado, que revela el grande por el que sí te pagan. Incluye las revisiones que ella sí puede hacer sola: esa honestidad es el mecanismo.

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

Hoja de LTGP contra CAC

Lo que vale un cliente contra lo que cuesta un cliente. Usa el gasto real del mes pasado y los clientes nuevos reales del mes pasado, no los de un buen mes.

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

Regla del 100 — Tablero Diario

Una de estas cada día hábil. Doce semanas de palomitas. Las semanas vacías te van a explicar tus meses callados mejor que cualquier teoría.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Una hora en la casa de alguien. Corre el mismo orden todas las veces, para que las visitas nerviosas salgan como salen las fáciles.

☐ Confirma la noche anterior con hora real de llegada, no una ventana	FECHA
☐ Manda mensaje cuando salgas del trabajo previo	FECHA
☐ Límpiate los pies, cúbrete las botas, pregunta por dónde quiere que entres	FECHA
☐ Pregunta por siestas, mascotas y llamadas antes de empezar a hacer ruido	FECHA
☐ Haz las cinco preguntas y anota las respuestas donde ella te vea escribiendo	FECHA
☐ Camina el exterior y fotografía lo que ya venía dañado antes de tocarlo	FECHA
☐ Lonas tendidas, hogar sellado, aspiradora corriendo antes del primer cepillo	FECHA
☐ Fotografía lo que pasa igual que lo que reprueba	FECHA
☐ Nombra lo que necesite un oficio licenciado o una certificación que no tienes, y entrega dos números	FECHA
☐ Haz una cosa chica y útil sin cobrar, y no digas nada de ella	FECHA
☐ Enseña los hallazgos en la pantalla antes de decir cualquier precio	FECHA
☐ Presenta las tres opciones, la más alta primero, y luego cállate	FECHA
☐ Agenda la siguiente visita y pide la reseña antes de salir del cuarto	FECHA

Objeciones y Respuestas — Limpieza de Chimeneas

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

LO QUE DICEN	LO QUE DE VERDAD QUIERE DECIR	TU RESPUESTA
Mi primo hace chimeneas por fuera y me lo hace en la mitad.	No sé distinguir a dos sweeps, así que el precio es la única regla que me dieron para medir.	
El señor de la vez pasada dijo que todo estaba bien.	Me preocupa que estés a punto de inventarme un problema para venderme algo.	
¿Cómo sé que de verdad necesito un liner?	Es una reparación que no puedo ver, con precio de carro usado, vendida por un desconocido en mi sala.	
¿Nada más me la puedes limpiar y saltarte la inspección?	Quiero la mitad barata de lo que vendes y no sé que la inspección es donde vive la seguridad.	
Es mucho dinero para una sola visita.	Te estoy comparando con un mandado de dos horas, no con lo que la visita evita.	
Necesito hablarlo con mi esposo antes de decidir.	O eso es cierto, o no me diste nada que me sienta cómoda repitiéndole a él.	
¿Puedes venir hoy mismo?	Algo me asustó anoche y quiero que se acabe hoy.	
¿Por qué el escaneo con cámara se cobra aparte?	Creo que estás desarmando en pedazos algo que debió venir incluido.	

Guion para Pedir la Reseña

En la puerta, en persona, mientras ella ve el hogar limpio. Pídesela a todos. No ofrezcas nada a cambio.

Tu petición, palabra por palabra, corta como para decirla sin leerla:

Cuándo y cómo sale el enlace, y quién está parado dónde cuando sale:

Tu respuesta a una mala reseña: le escribes a los siguientes cien lectores, no a quien la puso:

Tu conteo semanal de reseñas, y el día en que lo revisas:

Tablero de la Primera Contratación

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

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajando más de 55 horas		
Los regresos van subiendo		
El efectivo cubre 8 semanas de sueldo		
Existe una descripción del puesto		
Hay una semana de entrenamiento planeada		
Existe un plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de la primera entrevista. Qué le toca en cada etapa, qué toca él, y qué sigues inspeccionando con tus propios ojos.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Asientos, no nombres. Escribe quién contesta el teléfono en cada tamaño: en este oficio ese asiento decide más que ningún otro.

En \$250k: quién hace qué, y cuál asiento único destrabaría más horas facturables.

En \$500k: qué tiene que estar escrito antes de que una segunda van corra sin ti adentro.

En \$1M: qué haces todo el día, y de quién es la agenda.

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

Costo Cargado de un Técnico

El sueldo nunca es el costo. Llena cada línea al mes, luego divide entre las horas que él sí puede facturar para ver cuánto tiene que producir antes de dejarte algo.

LÍNEA	MONTO MENSUAL	NOTAS
Sueldo base		
Impuestos de nómina patronales		
Workers compensation		
Teléfono y uniforme		
Segundo juego de herramientas		
Gasolina y parte del vehículo		
Tiempo de entrenamiento (no facturado)		
TOTAL costo cargado mensual		
Horas facturables al mes		
Costo cargado por hora facturable		
Ingreso que debe producir para no perder		

Pronóstico de Doce Meses

El índice impreso es el 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	TRABAJOS	TICKET PROM.	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	1.16					
Feb	0.82					
Mar	0.69					
Abr	0.62					
May	0.64					
Jun	0.73					
Jul	0.77					
Ago	0.89					
Sep	1.19					
Oct	1.66					
Nov	1.62					
Dic	1.21					
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.

Una línea por semana. La columna de anticipos es dinero que estás guardando y que no es tuyo para gastarlo: mantén esa columna honesta y te va a mantener solvente.

Repartos de Profit First

Reparte el día que cae el dinero, a cuentas separadas, antes de gastar nada. Empieza tan chico que casi ni lo notes, y sube un escalón cada trimestre.

CUENTA	% META	ESTE MES \$	% REAL
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Materiales / subs de paso			

Tablero de Indicadores — Limpieza de Chimeneas

Referencias investigadas, impresas para ti. Anota tu propio número cada mes y mira la dirección del movimiento, no la distancia.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Completed jobs per technician per day (service/repair work) (meta 4 jobs/day)												
Technician utilization rate (billable hours / available hours) (meta 70%)												
Gross margin (well-run field-service shop) (meta 52.5%)												
Net profit margin (healthy field-service business) (meta 12.5%)												
Same-day booking rate (meta 12.5%)												
One-time customer to recurring-plan conversion rate (meta 40%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Costos directos y gastos fijos en líneas separadas, cada mes, sin excepción. Esa separación es la única razón por la que esta página te puede decir algo.

MES	INGRESO	MATERIALES+SUBS	MANO DE OBRA	GASTOS FIJOS	UTILIDAD NETA

Días 1 al 30: Consigue Dinero

Una sola medida este mes: un desconocido te paga. Palomea en orden e ignora todo lo que no esté en la lista.

☐ Entidad formada, EIN emitido, cuenta de banco de negocio abierta	FECHA
☐ Responsabilidad civil general contratada y el certificado guardado donde lo mandes en un minuto	FECHA
☐ Nada más el equipo esencial: nada de la columna de lo que estaría bien tener	FECHA
☐ Oferta de atracción escrita en una frase que puedas decir sin leerla	FECHA
☐ Lista de precios armada: Bueno, Mejor, Máximo, con el ancla mostrada primero	FECHA
☐ Ficha del mapa en vivo con fotos de tu propio trabajo, en el pueblo que atiendes	FECHA
☐ Los cien nombres escritos antes de mandarle mensaje a nadie	FECHA
☐ Los cien contactados uno por uno dentro de siete días	FECHA
☐ Primer trabajo pagado terminado, fotografiado y reseñado el mismo día	FECHA
☐ Cobro con tarjeta funcionando en el teléfono, probado con una transacción real	FECHA
☐ Listas de arranque y de cierre impresas y adentro de la van	FECHA
☐ Hora de oficina agendada en el calendario como cita recurrente	FECHA

Días 31 al 60: Consigue Más Dinero

Este mes no se requieren clientes nuevos. Haz que los que ya tienes valgan más, y averigua cuánto puede ser de verdad tu precio.

☐ Escaneo con cámara en cada visita, sin excepciones	FECHA
☐ Reporte escrito con fotos entregado antes de salir de la entrada	FECHA
☐ Tasa de venta adicional medida cada semana y escrita donde la veas	FECHA
☐ Precio subido una vez, en una fecha con nombre, solo para clientes nuevos	FECHA
☐ Clientes existentes avisados por escrito de que su precio aguanta hasta la renovación	FECHA
☐ Noes contados durante tres semanas después del aumento	FECHA
☐ Reparaciones rechazadas registradas con fotos para la lista de llamadas de primavera	FECHA
☐ Tres socios de referencia visitados en persona	FECHA
☐ Reseñas pedidas en cada trabajo y contadas cada viernes	FECHA
☐ Primer mes de libros conciliado y el estado de resultados leído una vez	FECHA

Días 61 al 90: Consigue el Máximo

Haz que el año se repita, y luego decide sobre la gente. Usa el tablero para contratar, no tu humor del domingo en la noche.

☐ Membresía ofrecida en cada visita terminada	FECHA
☐ Visita del año que entra agendada antes de salir de la entrada	FECHA
☐ Un referido pedido por nombre a cada cliente satisfecho	FECHA
☐ Premio por referir escogido: algo real, y que no sea un descuento	FECHA
☐ Productos de primavera agendados: ductos de secadora e impermeabilizado	FECHA
☐ Lista de reparaciones rechazadas llamada en orden	FECHA
☐ Tablero de primera contratación llenado con evidencia escrita	FECHA
☐ Cuenta de reserva de impuestos fondeada desde cada depósito del día uno	FECHA
☐ Rueda revisada: el radio más delgado nombrado y con fecha	FECHA
☐ Los siguientes noventa días escritos antes de que se acaben estos	FECHA

Hitos y Cables Trampa

Un hito sin cable trampa es un deseo. Escribe qué te avisa que va saliendo mal mientras todavía hay tiempo de hacer algo.

HITO	FECHA META	CABLE TRAMPA (QUÉ TE AVISA)	¿LOGRADO?

Bitácora de Decisiones

Cada decisión, por qué la tomaste, y la fecha en que la vas a volver a mirar. Esta página es cómo dejas de discutir contigo mismo cosas ya resueltas.