

# Prueba de Multitud Hambrienta por Código Postal

Contesta por los códigos postales que de verdad manejarás, no por tu estado. Los tres criterios deben pasar.

**DOLOR** — ¿qué está fallando en estos vecindarios y qué evento obliga a la dueña a por fin atenderlo?

---

---

---

---

---

---

---

**PODER DE COMPRA** — ¿quién es dueño de estas casas, desde cuándo, y con qué van a pagar un slab?

---

---

---

---

---

---

---

**ALCANCE** — nombra cada manera de llegarle a estos dueños por menos de lo que cuesta un tanque de gasolina.

---

---

---

---

---

---

---

El veredicto: pasa o no pasa, y qué cambiarás del círculo si no pasó.

---

---

---

---

---

---

## Tu Avatar de Dueña de Casa

Una persona real, no una categoría. Usa a una clienta que ya conociste o a una vecina que puedas describir.

¿Quién es? Casa, edad del flatwork, cuánto lleva de dueña, quién más opina en la decisión.

---

---

---

---

---

¿Qué ha intentado ya, y qué pasó cuando lo intentó?

---

---

---

---

---

¿Qué escribe exactamente en Google antes de llamarle a alguien?

---

---

---

---

¿De qué tiene miedo que no tenga nada que ver con el precio?

---

---

---

---

¿Qué tendría que ser cierto para que pague tu número sin parpadear?

---

---

---

---

# Hoja de Reserva Personal

Solo gastos de casa — las cuentas de la empresa van en el capítulo 12. Súmalo y divide tu efectivo entre ese total.

[illegible]

# Demanda por Mes — Concreto Plano

El índice es demanda de búsqueda real de este oficio, mes por mes. Anota lo que esperas agendar y qué venderás en los meses en que el clima no coopera.

| MES | ÍNDICE | TRABAJOS ESPERADOS | INGRESO ESPERADO | QUÉ HARÁS EN LOS MESES FLOJOS |
|-----|--------|--------------------|------------------|-------------------------------|
| Ene | 0.79   |                    |                  |                               |
| Feb | 0.90   |                    |                  |                               |
| Mar | 0.98   |                    |                  |                               |
| Abr | 1.04   |                    |                  |                               |
| May | 1.09   |                    |                  |                               |
| Jun | 1.11   |                    |                  |                               |
| Jul | 1.14   |                    |                  |                               |
| Ago | 1.13   |                    |                  |                               |
| Sep | 1.09   |                    |                  |                               |
| Oct | 1.00   |                    |                  |                               |
| Nov | 0.88   |                    |                  |                               |
| 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.

# Armador del Resultado Soñado

Usa sus palabras. Si una frase suena a folleto, táchala y escribe lo que ella dijo en la entrada.

El resultado que quiere, dicho como se lo diría a una vecina:

---

---

---

---

---

El plazo que puedes sostener en tu peor mes de clima:

---

---

---

---

Qué cambia en su vida cuando ya está — de qué deja de preocuparse:

---

---

---

---

---

Escríbelo en una frase: [resultado] en [plazo] para que [qué cambia].

---

---

---

---

---

Tres maneras en que el papel de un competidor podría verse idéntico al tuyo — y qué agregarás para que no.

---

---

---

---

---

# Mapa de Obstáculo → Solución

Quince renglones, las cuatro categorías: conocimiento, destreza, entorno, psicología. Cada solución es algo que haces, dices, fotografías o le entregas — nunca un adjetivo.

| #  | QUÉ FRENA 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 Pila de Valor

Califica valor para ella y costo para ti del uno al diez. En el núcleo, lo de alto valor y bajo costo. En mejoras pagadas, lo de alto valor y alto costo. Corta el resto.

## Garantía y Nombre de la Oferta

Garantiza solo lo que controlas. Luego anota lo que te costaría cumplirla en un trabajo malo, y súmalo a tu precio.

¿Qué controlas por completo en cada colado? Enlístalo antes de prometer nada.

---

---

---

---

---

Escribe la garantía: la medida, la ventana, el remedio y las exclusiones que dirás en voz alta.

---

---

---

---

---

---

---

¿Cuánto te costaría cumplirla en tu peor trabajo del año?

---

---

---

---

Tres nombres para esta oferta — resultado más restricción. Marca el que un dueño de casa repita bien.

---

---

---

---

---

# Área de Servicio y Trabajos que No Harás

Contesta por tiempo de manejo y viajes, no por millas. La lista de rechazos importa más que el radio.

Tu círculo: los pueblos y códigos postales donde puedes estar dos veces en un día sin arruinar el día.

---

---

---

---

---

---

Viajes por trabajo en tu flujo — enlista cada visita, del estimado al recorrido final.

---

---

---

---

---

---

Tu cliente ideal en una frase: quién, qué casa, qué trabajo, qué le importa.

---

---

---

---

---

---

Los trabajos que no tomarás este año, y la frase con que los vas a rechazar con educación.

---

---

---

---

---

---

# Escaneo de Diez Competidores

Busca tu pueblo más el servicio. Llena un renglón por empresa de la primera página. Lee las reseñas de tres estrellas, no las de cinco.

| EMPRESA | ESTRELLAS | RESEÑAS | SEÑAL DE PRECIO | SU PROMESA | HUECO A TOMAR |
|---------|-----------|---------|-----------------|------------|---------------|
|         |           |         |                 |            |               |
|         |           |         |                 |            |               |
|         |           |         |                 |            |               |
|         |           |         |                 |            |               |
|         |           |         |                 |            |               |
|         |           |         |                 |            |               |
|         |           |         |                 |            |               |
|         |           |         |                 |            |               |
|         |           |         |                 |            |               |
|         |           |         |                 |            |               |
|         |           |         |                 |            |               |

## Tu Frase Única y Posicionamiento

Problema, plan, éxito — en ese orden, en un respiro. Si tienes que explicarla, córtala a la mitad y vuelve a intentar.

El problema en sus palabras, incluida la parte que no tiene nada que ver con el concreto:

---

---

---

---

---

Tu plan en tres pasos, con nombre para que ella los repita:

---

---

---

---

---

Cómo se ve el éxito para ella — describe la entrada en la que deja de pensar:

---

---

---

---

---

Todo junto en una frase, en voz alta, en un solo respiro:

---

---

---

---

---

Los seis lugares donde va esta semana (troca, buzón, estimado, colgante, letrero, primera frase):

---

---

---

---

# Entidad, EIN y Cuenta Bancaria

Trabaja de arriba abajo. Nada de un renglón pasa hasta que el de arriba está hecho.

|                                                                                                          |       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> Decidir tipo de entidad con un abogado que tenga clientes de construcción       | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Registrar la entidad ante tu Secretary of State y guardar el número de registro | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Solicitar el EIN en el sitio del IRS e imprimir la carta de confirmación        | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Abrir una cuenta de cheques de negocio a nombre de la empresa                   | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Abrir una tarjeta de negocio o de gasolina y dejar el plástico personal         | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Darte de alta en las cuentas fiscales estatales que tu contador te diga         | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Instalar el software de contabilidad y conectar la cuenta desde el día uno      | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Registrar el nombre del negocio localmente si tu condado o ciudad lo pide       | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Crear un correo de la empresa que no sea tu correo personal                     | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Guardar cada documento de constitución en una carpeta, en papel y en la nube    | FECHA |

---

---

---

---

---

## Requisitos de Licencia por Estado — Concreto Plano

Busca tu estado y confírmalo por teléfono: las juntas cambian cuotas y reglas más seguido de lo que publican. Ciudades y condados pueden pedir más que el estado, nunca menos.

| ESTADO         | ¿REQUIERE LICENCIA? | LICENCIA                                                     | JUNTA                                                                                 | COSTO       | EXAMEN |
|----------------|---------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------|--------|
| Kentucky       | No estatal          | —                                                            | Revisa ciudad / condado                                                               | —           | No     |
| Texas          | No estatal          | —                                                            | Revisa ciudad / condado                                                               | —           | No     |
| California     | Sí                  | C-8 Concrete Contractor                                      | Contractors State License Board (CSLB)                                                | \$200–\$350 | Sí     |
| Florida        | Sí                  | Certified Concrete Work Specialty Contractor                 | Florida DBPR / Construction Industry Licensing Board (CILB)                           | \$195–\$345 | Sí     |
| 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       | Sí                  | Maintenance & Alteration Contractor — Concrete (B) specialty | Michigan LARA / Residential Builders' and M&A Contractors' Board                      | \$195–\$265 | Sí     |

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

# Líneas de Seguro y Costo Anual

Rangos para un operador chico de flatwork residencial. Tus cotizaciones reales van en la bitácora de al lado: tres por línea.

| COBERTURA                     | COSTO ANUAL TÍPICO                 | QUÉ CUBRE                                                                                                                                                                                                                                               | TU COTIZACIÓN |
|-------------------------------|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Responsabilidad civil general | \$500–\$1,500                      | Daños o lesiones que tú causes a otros                                                                                                                                                                                                                  |               |
| Compensación al trabajador    | 3.87–5.18 por cada \$100 de nómina | Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo                                                                                                                                                                                                                   |               |
| Auto comercial                | \$750–\$2,000                      | La camioneta y lo que golpee                                                                                                                                                                                                                            |               |
| Fianza                        | \$10,000–\$25,000                  | Bond face value required as part of contractor licensing varies by state (e.g. California CSLB \$25,000; other states commonly \$10,000-\$20,000); not universally required for concrete flatwork. Annual premium is typically 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                                                                                                                                                                                                       |               |

# Bitácora de Cotizaciones de Seguro

Tres cotizaciones por línea, mínimo. Anota el deducible y los límites, no sólo la prima: la póliza barata suele ser barata por una razón que descubres después.

[illegible]

# Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Lleva esto a una hora pagada con cada uno. Anota sus respuestas al margen: las necesitarás otra vez en el capítulo 11.

|                                                                                                                  |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> ¿Qué entidad le queda a mi estado, a mi riesgo y a cómo pienso pagarme?                 | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> ¿Qué tiene que traer mi acuerdo escrito con un dueño de casa en este estado?            | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> ¿Cómo maneja mi estado el impuesto sobre ventas en materiales y en mano de obra?        | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> ¿Cuáles son los plazos de aviso si algún día tengo que meter un lien por falta de pago? | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> ¿Cuándo estoy obligado a traer compensación laboral, y me cuentan a mí?                 | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> ¿Qué reglas hay aquí para clasificar a un ayudante como subcontratista y no empleado?   | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> ¿Qué registros tengo que guardar, y por cuánto tiempo?                                  | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> ¿Cómo debo pagarme a mí mismo, y cuánto debo apartar de impuestos cada mes?             | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> ¿Qué permisos pide mi condado para una entrada o un apron residencial?                  | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> ¿Qué debo hacer el día que una clienta amenaza con una queja o un reclamo?              | FECHA _____ |

---

---

---

---

---

# Presupuesto de Equipo — Concreto Plano

Rangos reales de mercado. Anota tu precio, y marca rentar o comprar en cada herramienta con motor: la columna de renta es donde un presupuesto de primera temporada se vuelve viable.

| ARTÍCULO                                              | BAJO    | ALTO    | ¿DÍA UNO? | TU PRECIO | COMPRADO |
|-------------------------------------------------------|---------|---------|-----------|-----------|----------|
| Gas vibrating concrete power screed with boards       | \$700   | \$2,646 | Sí        |           |          |
| Concrete bull float kit with handles                  | \$76    | \$314   | Sí        |           |          |
| Concrete finishing hand trowel set                    | \$17    | \$180   | Sí        |           |          |
| Concrete edger and groover tool set                   | \$8     | \$155   | Sí        |           |          |
| 6 cu. ft. contractor-grade steel wheelbarrow          | \$114   | \$309   | Sí        |           |          |
| Concrete vibrator with poker head                     | \$52    | \$358   | Sí        |           |          |
| Vibratory plate compactor (subgrade prep)             | \$399   | \$1,350 | Sí        |           |          |
| Rotary laser level kit with tripod                    | \$394   | \$1,499 | Sí        |           |          |
| Handheld cut-off saw for control joints               | \$231   | \$850   | Sí        |           |          |
| Rubber concrete/cement boots                          | \$16    | \$76    | Sí        |           |          |
| Portable towable concrete mixer (3.5-8 cu. ft.)       | \$250   | \$1,033 | Después   |           |          |
| Walk-behind power trowel (24-46 in.)                  | \$1,150 | \$4,000 | Después   |           |          |
| Portable 2000W gas generator (power tools on jobsite) | \$393   | \$899   | Después   |           |          |
| Pump sprayer for curing compound / form release       | \$87    | \$450   | Después   |           |          |
| Equipo esencial                                       | \$2,007 | \$7,737 |           |           |          |

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 más vehículo más el primer año de responsabilidad civil general más marketing de lanzamiento. Agrega abajo tu propio renglón de reserva y defiéndelo.

| CONCEPTO                                                | BAJO            | ALTO            | TU NÚMERO |
|---------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------|
| Equipo esencial (página anterior)                       | \$2,007         | \$7,737         |           |
| Responsabilidad civil general, año uno                  | \$500           | \$1,500         |           |
| Marketing de lanzamiento                                | \$700           | \$4,000         |           |
| <b>Subtotal antes del vehículo</b>                      | <b>\$3,207</b>  | <b>\$13,237</b> |           |
| Used half-ton pickup truck (2019 model, ~6-7 years old) | \$13,770        | \$15,920        |           |
| Licencias y permisos                                    |                 |                 |           |
| Software y teléfono, 3 meses                            |                 |                 |           |
| Colchón personal (capítulo 1)                           |                 |                 |           |
| Reserva (10% del total)                                 |                 |                 |           |
| <b>Inversión inicial total</b>                          | <b>\$16,977</b> | <b>\$29,157</b> |           |

## Fuentes de Dinero

Ordénalas antes de necesitarlas. Escribe el costo real de cada una: una tasa, una parte del negocio, o un favor que deberás en una cena familiar.

| FUENTE | MONTO DISPONIBLE | COSTO (TASA / PARTE / FAVOR) | RAPIDEZ | ¿USARLA? |
|--------|------------------|------------------------------|---------|----------|
|        |                  |                              |         |          |
|        |                  |                              |         |          |
|        |                  |                              |         |          |
|        |                  |                              |         |          |
|        |                  |                              |         |          |
|        |                  |                              |         |          |
|        |                  |                              |         |          |
|        |                  |                              |         |          |
|        |                  |                              |         |          |
|        |                  |                              |         |          |
|        |                  |                              |         |          |

# Adquisición Financiada por el Cliente

El anticipo compra el concreto. La utilidad compra al siguiente cliente. Escribe exactamente qué dólares hacen cuál trabajo.

¿Qué cubre de verdad tu anticipo en un trabajo típico, renglón por renglón?

---

---

---

---

---

---

¿Qué te va a exigir tu proveedor antes de darte crédito, y cuál es el plan para llegar ahí?

---

---

---

---

---

---

El marketing que pagarás con la utilidad del trabajo uno, en la misma semana que lo terminas:

---

---

---

---

---

Tu reserva: cuánto, en qué cuenta, y qué es lo único en lo que la vas a gastar.

---

---

---

---

---

# Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Concreto Plano

Rangos nacionales del trabajo que de verdad vas a vender. Escribe tu propio precio al lado de cada uno y compáralo con tu punto de equilibrio antes de cotizarlo.

| TRABAJO TÍPICO                                                | BAJO    | ALTO     | HORAS | POR HORA (ALTO ÷ HORAS) | TU PRECIO |
|---------------------------------------------------------------|---------|----------|-------|-------------------------|-----------|
| Concrete driveway installation (2-car, ~600 sq ft)            | \$2,700 | \$14,500 | 16    | \$906                   |           |
| Concrete patio installation (~288 sq ft)                      | \$1,440 | \$5,200  | 10    | \$520                   |           |
| Concrete sidewalk/walkway installation (~200 sq ft, 50 ln ft) | \$1,200 | \$2,400  | 6     | \$400                   |           |
| Concrete slab installation (garage/shed floor, ~900 sq ft)    | \$4,500 | \$12,600 | 14    | \$900                   |           |
| Stamped/decorative concrete patio (~288 sq ft)                | \$2,880 | \$5,760  | 14    | \$411                   |           |
| Concrete resurfacing / overlay                                | \$1,000 | \$5,000  | 5     | \$1,000                 |           |

Las cuadrillas de este oficio cobran \$40—\$75 por hora (cotizado per square foot of concrete flatwork poured). Los técnicos ganan \$23—\$32 por hora.

# Armador de Tres Niveles

Llena primero la columna Superior: es el ancla que ella oye primero. Marca uno como recomendado y prepárate a decir por qué.

|                     | BUENO | MEJORADO | SUPERIOR |
|---------------------|-------|----------|----------|
| Nombre              |       |          |          |
| Qué incluye         |       |          |          |
| Qué se queda fuera  |       |          |          |
| Precio              |       |          |          |
| Garantía            |       |          |          |
| Quién lo compra     |       |          |          |
| ¿Se enseñó primero? |       |          |          |

# Tarifa por Hora de Equilibrio

Cada dólar que la empresa debe en un mes cueles o no, dividido entre las horas que honestamente puedes facturar. Debajo de este número estás de voluntario.

| LÍNEA                                 | MONTO MENSUAL | NOTAS |
|---------------------------------------|---------------|-------|
| Tu pago                               |               |       |
| Seguros                               |               |       |
| Vehículo + gasolina                   |               |       |
| Software + teléfono                   |               |       |
| Herramienta + reparaciones            |               |       |
| Marketing                             |               |       |
| Otros fijos                           |               |       |
| TOTAL mensual fijo                    |               |       |
| Horas facturables al mes              |               |       |
| Hora de equilibrio = fijo / horas     |               |       |
| Margen objetivo %                     |               |       |
| Tu tarifa = equilibrio / (1 - margen) |               |       |

## Sobreprecio contra Margen

Pasa diez de tus propios trabajos recientes por ella. El hueco entre el sobreprecio que creíste sumar y el margen que de verdad te quedaste es toda la lección.

[illegible]

# Tu Oferta de Atracción

Estimado gratis no es una oferta. Diseña el diagnóstico que le vas a entregar te contrate o no.

¿Qué vas a inspeccionar, medir y fotografiar en el recorrido? Enlista cada punto.

---

---

---

---

---

¿Qué problemas saca ese recorrido que ella no sabía que tenía?

---

---

---

---

---

¿Qué se queda ella en la mano al final, y cómo se llama?

---

---

---

---

---

¿Cuánto tiempo te lleva, y cuánto te cuesta entregarlo?

---

---

---

---

---

La frase que dices por teléfono para agendarlo:

---

---

---

---

---

# Plan de Subida y Bajada

Las subidas van en el recorrido final, no en la visita de estimado. Las bajadas cambian el trato, nunca el precio de lo mismo.

Por cada trabajo que vendes, ¿qué se ve peor al lado en cuanto lo terminas?

---

---

---

---

---

El momento exacto y las palabras con que lo ofreces:

---

---

---

---

---

Tu bajada de condiciones de pago: anticipo, avance, saldo, o partido en temporadas.

---

---

---

---

---

Tu bajada de alcance: qué sale del trabajo, honestamente, para llegar a un número menor.

---

---

---

---

---

La raya que nunca vas a cruzar cuando alguien empuja el precio:

---

---

---

---

---

# Plan de Continuidad o Referidos

Este oficio no tiene suscripción natural, así que arma en su lugar la máquina de referidos y el calendario de relaciones. Un renglón por jugada, con la tasa que sí vas a medir.

| JUGADA | QUÉ RECIBEN | PRECIO / PREMIO | CUÁNDO LA OFRECES | TASA OBJETIVO |
|--------|-------------|-----------------|-------------------|---------------|
|        |             |                 |                   |               |
|        |             |                 |                   |               |
|        |             |                 |                   |               |
|        |             |                 |                   |               |
|        |             |                 |                   |               |
|        |             |                 |                   |               |
|        |             |                 |                   |               |
|        |             |                 |                   |               |
|        |             |                 |                   |               |

# Lista de Arranque de Trabajo

Nada se toca hasta que cada casilla esté palomeada. Casi todas te protegen de algo que ya estaba roto antes de que llegaras.

|                                                                                                            |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> Fotografiar toda el área de trabajo y todo lo que quede al alcance de la troca    | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Localización de servicios solicitada y marcas confirmadas en el suelo             | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Permiso en mano donde el condado o el derecho de vía lo exija                     | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Ruta de la troca caminada: altura libre, cables, terreno blando, vueltas cerradas | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Plan de estacionamiento confirmado con la dueña y vecinos avisados                | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Material de base, cimbras y refuerzo en el sitio y contados                       | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Clima revisado para la ventana de colado y la de curado                           | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Protección contra caídas, respirador, botas y guantes listos antes de empezar     | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Contenedor o fosa forrada de wash-out puesta antes de que llegue la troca         | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Fechas del programa de curado escritas y compartidas con la dueña                 | FECHA _____ |
|                                                                                                            |             |
|                                                                                                            |             |
|                                                                                                            |             |
|                                                                                                            |             |
|                                                                                                            |             |

# Lista de Cierre de Trabajo

Ésta es la lista que se gana la reseña. Hazla antes de pedir el pago final, no después.

|                                                                                                       |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> Control joints cortadas a tiempo y profundidad confirmada                    | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Curing compound o cubierta aplicada y documentada                            | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Cimbras retiradas, estacas fuera, orillas rellenas y ordenadas               | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Toda la demolición acarreada: nada en el jardín de un día para otro          | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Wash-out contenido y retirado; nada de lechada en la calle ni en la coladera | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Apron, banquetta y calle barridos                                            | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Barricadas o cinta puestas para que nadie se suba antes de tiempo            | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Programa escrito de curado y uso entregado con fechas reales                 | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Recorrido final hecho con la dueña y fotografiado                            | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Pago final cobrado y reseña pedida en voz alta                               | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Revisión al año puesta en tu calendario antes de salir de la entrada         | FECHA _____ |

# Hoja de Escaleras, Clima y Limpieza

Escaleras, clima y limpieza: las tres cosas que mantienen a una empresa exterior de una troca asegurable y bien reseñada.

¿Dónde pone tu trabajo a la gente en altura o en una orilla abierta, y qué la protege?

---

---

---

---

---

Tus reglas de polvo, piel y carga, escritas como las vas a decir en la caja de la troca:

---

---

---

---

---

Cómo entran los días de clima a tu agenda, y qué le dices a la clienta antes de que firme:

---

---

---

---

---

Tu estándar de limpieza, punto por punto, incluido a dónde va el wash-out:

---

---

---

---

---

Quién revisa que el estándar se cumplió, y qué pasa cuando no:

---

---

---

---

# Bitácora de Equipo

Una línea por herramienta. Léela una vez por trimestre y retira la que te esté costando más en paros de lo que costaría reemplazarla.

[illegible]

# Tus Cien Nombres Tibios — 1 de 2

Cien nombres. Incluye cada oficio de al lado: jardineros, constructores de terrazas, cuadrillas de cercas, empresas de albercas, agentes y administradores se topan con flatwork y no quieren saber nada de él.

| #  | NOMBRE | CÓMO 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 Nombres Tibios — 2 de 2

| #  | NOMBRE | CÓMO 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 angosto, resuelto por completo y gratis, que destapa el problema grande por el que a ti te pagan.

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

# Hoja de LTGP : CAC

Lléнала con tu propio libro, no con el estándar de nadie. Debajo de tres a uno, deja de anunciarte y ve a arreglar tu precio o tu segunda venta.

| 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 |       |                |
| Clientes nuevos últimos 30 días    |       |                |
| CAC                                |       |                |
| LTGP : CAC                         |       |                |

# Regla del 100 — Marcador Diario

Una de éstas cada día hábil. No todas: una. Mídela 100 días antes de formarte una opinión.

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

## NOTAS DE LA SEMANA

# Lista de la Visita de Estimado

Hazla en orden. Casi todo esto es quitar miedo, y casi todo no cuesta nada más que la disciplina de hacerlo siempre.

|                                                                                                                       |             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> Llegar a la hora que dijiste, o hablar antes de llegar tarde                                 | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Caminar la ruta de la troca antes de medir: altura, terreno blando, cables, vueltas          | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Medir y fotografiar todo, incluido lo que ya está dañado                                     | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Preguntar a dónde se va el agua cuando llueve fuerte, y revisarlo tú mismo                   | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Hacer los cuatro tipos de pregunta: situación, problema, implicación, recompensa             | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Ofrecer tu certificate of insurance y número de licencia antes de que los pida               | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Enseñar fotos de base y planes de juntas de trabajos reales, y nombrar las calles            | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Explicar el plan de juntas y el espesor en palabras sencillas                                | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Entregar el reporte escrito de condición, suyo de cualquier manera                           | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Dar tres opciones con la cara primero, y decir cuál escogerías tú                            | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Decir en voz alta las fechas de curado y uso, y el plan de estacionamiento                   | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Proponer el siguiente paso como afirmación y poner el seguimiento en tu calendario ahí mismo | FECHA _____ |
|                                                                                                                       | _____       |
|                                                                                                                       | _____       |
|                                                                                                                       | _____       |
|                                                                                                                       | _____       |

## Objeciones y Respuestas — Concreto Plano

Las que este oficio escucha cada semana. Lee la columna de en medio dos veces: la respuesta sólo funciona si contestaste lo que ella de verdad quiso decir. Escribe tus palabras en la tercera.

| QUÉ DICEN                                                         | QUÉ SIGNIFICA EN REALIDAD                                                                                   | TU RESPUESTA |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Tu precio está mucho más alto que el del otro señor.              | No veo ninguna diferencia entre los dos papeles, así que estoy escogiendo con el único número que entiendo. |              |
| El primo de mi esposo hace concreto los fines de semana.          | Quiero una razón para confiarle esto a un desconocido antes que a la familia, y no quiero ofender a nadie.  |              |
| ¿No lo puedes nada más parchar en vez de reemplazarlo?            | Estoy esperando que esto sea más chico de lo que me temo.                                                   |              |
| ¿Por qué hay que cortarlo? Esas líneas parecen daño.              | No entiendo qué estoy comprando y no quiero verme ignorante preguntando.                                    |              |
| ¿Sale más barato si nos saltamos la demolición y coloamos encima? | Quiero un número más chico y esto suena a una manera razonable de conseguirlo.                              |              |
| ¿Cuánto falta para que pueda estacionarme encima?                 | Tengo dos carros y ningún lugar dónde ponerlos y estoy a nada de entrar en pánico.                          |              |
| Lo quiero pensar.                                                 | Algo concreto quedó sin resolver y todavía no lo he dicho en voz alta.                                      |              |

## Guion para Pedir la Reseña

Pídela en el recorrido final, en voz alta, con el sitio barrido y ella contenta. Escríbela y dila al espejo de la troca hasta que suene a ti.

**La frase exacta que dices en el recorrido final, palabra por palabra:**

---

---

---

---

---

**Qué le entregas o le mandas para que le tome menos de dos minutos:**

---

---

---

---

**Tu seguimiento si dice que sí y luego se le olvida: cuándo, y qué dice.**

---

---

---

---

---

**Qué le dices a un cliente que no quedó contento, antes de pedirle nada:**

---

---

---

---

---

# Marcador de Primera Contratación

Señales, no sensaciones. Si casi todas salen que sí, la contratación ya va tarde. Escribe la evidencia, no una opinión.

| SEÑAL                                            | SÍ / NO | EVIDENCIA |
|--------------------------------------------------|---------|-----------|
| Rechazas trabajo cada semana                     |         |           |
| Trabajas más de 55 horas                         |         |           |
| Acabas solo en trabajos que piden dos            |         |           |
| Los regresos van subiendo                        |         |           |
| El efectivo cubre 8 semanas de sueldo            |         |           |
| Existe una descripción de puesto escrita         |         |           |
| Existe un plan de la primera semana              |         |           |
| Hay fecha de decisión a 90 días en el calendario |         |           |

# Plan de Arranque 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de que empiece. Seguridad y acompañar primero, manos supervisadas después, trabajo propio al final, y una decisión honesta el día noventa.

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

Primero las cajas, luego los nombres a lápiz. El punto es ver qué partes de tu propia semana se supone que debes soltar.

**En el primer nivel: ¿qué cajas existen, y cuáles sigues siendo tú?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**En el nivel de en medio: ¿qué se te quitó de encima, y quién lo carga ahora?**

---

---

---

---

---

---

---

---

**En el nivel de arriba: ¿qué haces todo el día, y qué prueba que llegaste?**

---

---

---

---

---

---

---

---

## Pronóstico de Doce Meses

El índice de demanda es la estacionalidad real de este oficio. Reparte tu meta anual sobre él en vez de dividir entre doce, y luego réstale los días que te quitará el clima.

| MES | ÍNDICE | TRABAJS | BOLETO PROM. | INGRESO | COSTOS | UTILIDAD |
|-----|--------|---------|--------------|---------|--------|----------|
| Ene | 0.79   |         |              |         |        |          |
| Feb | 0.90   |         |              |         |        |          |
| Mar | 0.98   |         |              |         |        |          |
| Abr | 1.04   |         |              |         |        |          |
| May | 1.09   |         |              |         |        |          |
| Jun | 1.11   |         |              |         |        |          |
| Jul | 1.14   |         |              |         |        |          |
| Ago | 1.13   |         |              |         |        |          |
| Sep | 1.09   |         |              |         |        |          |
| Oct | 1.00   |         |              |         |        |          |
| Nov | 0.88   |         |              |         |        |          |
| 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.

## Bitácora de Flujo de Efectivo

Semanal. La columna de anticipos es la que te salva: un saldo lleno del dinero del concreto de otros no es tu dinero.

## Asignaciones Profit First

Asigna de arriba del ingreso real: lo que entró, menos concreto, acero, base, acarreo y mano de obra directa. Dos veces al mes, las mismas fechas, utilidad e impuesto en otro banco.

| CUENTA                                     | % OBJETIVO | ESTE MES \$ | % REAL |
|--------------------------------------------|------------|-------------|--------|
| Ingreso real (bruto menos costos directos) |            |             |        |
| Utilidad                                   |            |             |        |
| Pago al dueño                              |            |             |        |
| Impuesto                                   |            |             |        |
| Gastos de operación                        |            |             |        |
| Reserva de equipo                          |            |             |        |

# Marcador de KPIs — Concreto Plano

Los estándares son de este oficio, de fuentes citadas. Anota los tuyos al lado cada mes y trata cualquier hueco de dos meses como un problema que resolver, no como un número que explicar.

| MEDIDA                                                                    | S1 | S2 | S3 | S4 | S5 | S6 | S7 | S8 | S9 | S10 | S11 | S12 |
|---------------------------------------------------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|
| Gross profit margin (meta 16.5%)                                          |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |     |     |
| Crew productivity (placement + finishing)<br>(meta 0.63 crew-hours/cu yd) |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |     |     |
| Average residential job size (driveway) (meta 6,400 USD)                  |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |     |     |
| Concrete order overage / waste rate (meta 7.5%)                           |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |     |     |
| Search-ad lead conversion rate (construction trade) (meta 3.65%)          |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |     |     |
| Referral lead close rate (meta 40%)                                       |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |     |     |
| Net profit margin (after overhead) (meta 6%)                              |    |    |    |    |    |    |    |    |    |     |     |     |

## NOTAS DE LA SEMANA

# Estado de Resultados Mensual

Una línea al mes. Después de un año esta página te dice más de tu empresa que cualquier plática que tengas sobre ella.

| MES | INGRESO | MATERIAL + SUBS | MANO DE OBRA | GASTOS FIJOS | UTILIDAD NETA |
|-----|---------|-----------------|--------------|--------------|---------------|
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |
|     |         |                 |              |              |               |

## Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta: un trabajo pagado en el suelo. Todo en esta lista produce eso o le abre el camino.

|                                                                                                                 |             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> Entidad registrada, EIN emitido, cuenta de banco de negocio abierta                    | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Tres cotizaciones de responsabilidad civil general en mano, una contratada             | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Licencia local de negocio y requisitos de permiso confirmados por teléfono             | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Oferta de atracción escrita en una página: el reporte de condición que entregas gratis | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Lista de cien tibios escrita, primero los oficios de al lado                           | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Primeros 25 nombres contactados, respuestas anotadas                                   | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Tres plantas de ready-mix llamadas: precio, carga mínima, short-load fee, radio        | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Google Business Profile reclamado, llenado y con fotos                                 | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Cinco visitas de estimado agendadas y hechas con la lista                              | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Primer anticipo cobrado y la fecha amarrada                                            | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Primer trabajo colado, fotografiado con buena luz, y pagado                            | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Reseña pedida en voz alta en el recorrido final                                        | FECHA _____ |
| _____                                                                                                           |             |
| _____                                                                                                           |             |
| _____                                                                                                           |             |
| _____                                                                                                           |             |

# Días 31–60: Más Dinero

Ya tienes clientes. Este mes es de las ventas más baratas que harás y del precio que te ha dado miedo cobrar.

|                                                                                                               |       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> El siguiente trabajo obvio ofrecido en cada recorrido final, y anotado               | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Drenaje o renivelación ofrecidos con la base abierta en cada trabajo que aplique     | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Precio subido una vez y sostenido en las siguientes cinco cotizaciones               | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Tasa de ganados al precio más alto medida y escrita                                  | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Especificación escrita entregada en cada cotización: espesor, base, refuerzo, juntas | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Fotos de base con flexómetro en el cuadro enviadas en cada trabajo                   | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Reseña pedida en cada trabajo terminado                                              | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Cien tibios terminados: todos contactados                                            | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Colgantes de puerta en las ocho casas de cada lado de cada trabajo                   | FECHA |
| <input type="checkbox"/> Costeo hecho en cada trabajo terminado: material real, horas reales, margen real     | FECHA |
|                                                                                                               |       |
|                                                                                                               |       |
|                                                                                                               |       |
|                                                                                                               |       |
|                                                                                                               |       |

## Días 61–90: El Máximo Dinero

En este oficio no hay suscripción, así que construyes la máquina de referidos y el calendario de relaciones. Y luego decides sobre la ayuda.

- |                                                                                                             |             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| <input type="checkbox"/> Oferta de referido escrita: qué le entrega al vecino y qué le regresas tú          | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Cada cliente pasado contactado una vez con la petición de referido                 | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Lista de seguimiento por temporada armada: sellado y reparación de grietas por mes | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Dos constructores, administradores o contactos de colonos vistos en persona        | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Marcador de primera contratación llenado y la decisión dicha en voz alta           | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Seguro y compensación laboral confirmados antes de contratar a nadie               | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Noventa días de números revisados: qué actividades produjeron dinero de verdad     | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Alarmas revisadas: si alguna se disparó, y qué hiciste al respecto                 | FECHA _____ |
| <input type="checkbox"/> Siguiendo noventa días planeados en una página antes de cerrar ésta                | FECHA _____ |

# Metas y Alarmas

La alarma es la señal temprana, escrita antes de necesitarla. En el momento te la vas a explicar como si nada, que es justo por lo que tiene que estar ya en papel.

| META | FECHA OBJETIVO | ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE SE TORCIÓ) | ¿CUMPLIDA? |
|------|----------------|-------------------------------------|------------|
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |
|      |                |                                     |            |

# Bitácora de Decisiones

Cada decisión que importó, por qué la tomaste, y cuándo la vas a volver a mirar. En un año ésta es la página más valiosa del libro.