

Multitud Hambrienta: tus Códigos Postales

Tres pruebas, las tres tienen que pasar. Contesta para los códigos postales a los que de verdad manejarías un martes.

DOLOR — los tres problemas de tablaroca más urgentes de tu zona, y quién tiene cada uno.

PODER DE COMPRA — valor mediano de casa en tus códigos postales, y qué tajada de eso es un trabajo típico.

ALCANCE — tus tres puertas: dueños de casa, contratistas generales, pintores. Nombra gente real en cada una.

EL VEREDICTO — pasa o no pasa cada prueba, y el código postal donde empezarías mañana.

Tu Perfil de Clienta

Una persona, no un dato demográfico. Si no puedes imaginar su cocina, no terminaste esta página.

¿Quién es, qué le pasó a su pared o techo, y cuánto lleva mirándolo?

¿De qué tiene miedo? En sus palabras, no en las tuyas.

¿Qué ya intentó, y quién ya la decepcionó?

¿Qué teclea en el buscador a las once de la noche?

Tu Colchón Personal

Cada dólar que sale de tu casa trabajes o no. Súmalo, divide tus ahorros entre él, y escribe los meses abajo.

[illegible]

Demanda por Mes — Tablaroca

El índice es el interés nacional de búsqueda de este oficio, ya lleno. Anota los tuyos al lado y mira qué plano está.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS	INGRESO ESPERADO	QUÉ HARÁS EN MESES FLOJOS
Ene	0.95			
Feb	1.02			
Mar	0.98			
Abr	1.01			
May	0.96			
Jun	1.13			
Jul	1.01			
Ago	0.97			
Sep	1.01			
Oct	1.04			
Nov	0.97			
Dic	0.95			
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.

Su Resultado Soñado

Sus palabras, no las tuyas. Si una frase trae un término del oficio que ella no usaría en su cocina, táchala.

El resultado que quiere, escrito como se lo diría a una amiga.

El plazo en que lo quiere, y qué evento manda esa fecha.

Qué la hace dudar de que pase — su razón exacta para creer que un parche siempre se nota.

Qué le cuesta el trabajo además del dinero: cuartos, días, ruido, estar en casa.

Obstáculo → Solución

Quince cosas entre ella y el resultado. Clasifica cada una: conocimiento, habilidad, entorno o psicología. Luego dale la vuelta.

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

Tu Pila de Valor

Parte un trabajo en piezas con nombre. Pesa lo que vale para ella contra lo que te cuesta: conservar, pasar a bono, o cortar.

[illegible]

Tu Garantía y el Nombre

Garantiza solo el trabajo que tú hiciste, ponle reloj, y escribe las exclusiones en palabras que dirías en voz alta.

Qué garantizas exacto — superficies y defectos, con nombre.

Cuánto dura, y qué tiene que hacer el cliente para mantenerla viva.

Las exclusiones en palabras llanas: agua, estructura, otros oficios, herrajes, pintura.

Costo de una visita de regreso en horas y material, y tu nombre de oferta.

Tu Zona y los Trabajos que No Harás

Un radio que puedas defender, y una lista de no que digas sin disculparte. Los dos te dan dinero el mismo día.

Tu radio en minutos de manejo, los códigos postales adentro, y dónde queda tu proveedor.

Camino en tus últimos cinco trabajos: horas facturadas contra horas gastadas.

Tu regla de cargo por camino fuera del círculo, y la única excepción que permites.

Los seis trabajos que no tomas, y la frase con la que rechazas cada uno.

Diez Competidores

Busca tu término principal, abre los primeros diez y llena esto. Sus peores reseñas son la lista de promesas que nadie hace.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO PARA TI

Tu Frase y tu Posicionamiento

Problema, plan, resultado. Una frase que digas en un mostrador sin arranque, y luego igual cada vez.

El problema, en sus palabras — con qué está viviendo ahorita.

El plan, en tres pasos que le repita a su esposo esta noche.

El resultado, con las palabras que usaría contándoselo a un vecino.

Todo junto en una frase. Reescríbela hasta decirla sin respirar a la mitad.

Entidad, EIN y Banco

En este orden. Casi todo el tiempo es esperar a alguien más, así que empieza por los lentos.

☐ Decide el tipo de entidad con un contador que vio tus números reales	FECHA
☐ Registra la entidad con tu Secretary of State y agenda el aviso del reporte anual	FECHA
☐ Saca el EIN en línea en el IRS — gratis, mismo día	FECHA
☐ Abre cuenta de cheques de negocio a nombre de la entidad y pide tarjeta	FECHA
☐ Abre otra cuenta de ahorro para impuestos y manda ahí una parte fija de cada depósito	FECHA
☐ Tramita licencias de negocio estatal y local y el impuesto ocupacional local	FECHA
☐ Pregunta a tu contador cómo grava tu estado un contrato de tablaroca: material, obra o todo	FECHA
☐ Monta la contabilidad antes de la primera factura, no tras el trimestre	FECHA
☐ Arranca la solicitud de EPA Lead-Safe Certified Firm si vas a tocar vivienda vieja	FECHA
☐ Guarda los documentos de la entidad, la carta del EIN y el COI en una carpeta que mandes desde el teléfono	FECHA

Licencias por Estado — Tablaroca

Once estados, más la regla federal debajo de la tabla. Confirma cada renglón con la junta antes de gastar un dólar: esto se mueve.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-9 Drywall Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$330	Sí
Florida	Sí	Certified Drywall Specialty Contractor (Gypsum Drywall)	Florida DBPR Construction Industry Licensing Board (CILB)	\$295	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 Commercial General Contractors (Secretary of State)	\$525	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No

Federal: EPA Lead-Safe Certified Firm (RRP Rule) (Any firm paid to perform renovation, repair or drywall work that disturbs more than 6 sq ft of interior painted surface (or 20 sq ft exterior) in housing or child-occupied facilities built before 1978 — covers drywall demolition, patching and cut-ins that disturb existing painted wall/ceiling surfaces). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Costo Anual

El tope del rango de responsabilidad civil es de empresas grandes. Un arranque de una troca cotiza abajo. Llena la última columna.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$1,400–\$7,500	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	4.99–14.25 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$3,000–\$4,800	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$25,000–\$25,000	Bond requirements are tied to state contractor licensing and vary by state. California's CSLB requires a uniform \$25,000 contractor's bond for issuance of any CSLB license, including C-9 Drywall. None of the other required-license states in this list (PA's HIC registration, Florida's Certified Drywall Specialty Contractor, Georgia's Residential-Basic Contractor) mandates a bond at the state level.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Cotizaciones de Seguro

Tres agentes, mismos límites, mismas preguntas. Cotiza antes de poner precio a tu primer trabajo: la prima vive en tu hora.

ASEGURADORA	LÍNEA	LÍMITES	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para tu Abogado y Contador

Una hora con cada uno, con esto por escrito. Más barato que un trabajo y mucho más que un pleito.

☐ ¿Qué entidad va con mis números, y cuándo empieza a pagarse sola una elección S corporation?	FECHA
☐ ¿Qué debe traer mi propuesta y mi orden de cambio en este estado, y me las redactas?	FECHA
☐ ¿Cómo redacto una garantía que cubra solo el trabajo que yo hice?	FECHA
☐ ¿Cómo grava este estado un contrato de tablaroca — material, obra, o el total?	FECHA
☐ ¿Cómo guardo los anticipos para que no se graven como ingreso antes del trabajo?	FECHA
☐ ¿Cuáles son las pruebas de este estado entre subcontratista y empleado, y dónde me atoro?	FECHA
☐ ¿Qué hago para conservar un mechanics lien, y cuál es la fecha límite?	FECHA
☐ ¿Qué registros guardo para la regla federal de plomo, y por cuánto tiempo?	FECHA
☐ ¿Qué límites de seguro piden los clientes comerciales de este mercado?	FECHA
☐ ¿Qué hago primero si un cliente se niega a pagar el último pago?	FECHA

Equipo y Precios — Tablaroca

Primero lo del día uno, luego lo demás. Llena tu columna con precios reales de tu casa de materiales, no de esta página.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Taping/finishing knife set (6-12 in.)	\$15	\$75	Sí		
Stainless steel mud pan (12-14 in.)	\$14	\$30	Sí		
Drywall screw gun	\$50	\$200	Sí		
Manual drywall pole sander	\$15	\$35	Sí		
Drywall panel lift (4-16 ft. adjustable)	\$166	\$528	Sí		
Drywall T-square (48 in.)	\$14	\$32	Sí		
Jab/keyhole saw	\$8	\$22	Sí		
Retractable utility knife	\$3	\$23	Sí		
25 ft. tape measure	\$8	\$25	Sí		
N95 dust mask/respirator (box)	\$8	\$31	Sí		
6 ft. fiberglass step ladder	\$119	\$167	Sí		
9x12 ft. canvas drop cloth	\$16	\$35	Sí		
Texture hopper gun sprayer	\$33	\$150	Después		
12-gallon wet/dry shop vacuum	\$100	\$200	Después		
Equipo esencial	\$436	\$1,203			

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.

Arranque: el Total

Los rangos son investigación nacional. El que importa es tu número: cotiza troca y seguro en tu zona antes de creerle al total.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$436	\$1,203	
Responsabilidad civil general, año uno	\$1,400	\$7,500	
Marketing de lanzamiento	\$300	\$4,000	
Subtotal antes del vehículo	\$2,136	\$12,703	
Used half-ton pickup truck, extended bed (2019 model, ~7 years old)	\$9,745	\$12,520	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$11,881	\$25,223	

De Dónde Sale

Ordena por costo y por lo que te puede quitar si el año va lento. Llena esto antes de que alguien te ofrezca dinero.

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

Adquisición Pagada por el Cliente

Cómo el anticipo del trabajo uno paga encontrar el dos. Escribe porcentajes y nombres de cuenta reales.

Tu calendario de anticipo y pagos: qué cobras, y en qué punto exacto del trabajo.

La parte de cada anticipo que se va directo a marketing, y en qué cuenta cae.

Qué te cuesta hoy encontrar un cliente más — tu mejor estimación honesta.

Tu regla de trabajo sin pagar: cuánto, por cuánto tiempo, y qué haces al cruzarla.

Trabajos y Rangos de Precio — Tablaroca

Divide cada rango entre las horas de al lado antes de llenar tu columna. Los trabajos chicos pagan mejor por hora, y no es cerca.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Small hole/nail pop repair	\$50	\$300	1.5	\$200	
Average wall/drywall repair (crack, water damage, larger hole)	\$380	\$1,436	6	\$239	
Drywall install, small bathroom (5x8)	\$300	\$1,000	4	\$250	
Drywall install, bedroom (12x12)	\$600	\$1,800	8	\$225	
Drywall install, large bedroom (12x20)	\$750	\$2,600	12	\$217	
Drywall install, living room (16x20)	\$850	\$3,100	16	\$194	
Whole-house drywall install (2,000 sq ft)	\$8,000	\$30,000	80	\$375	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$60–\$100 por hora (cotizado per sq ft of drywall hung, taped and finished). Los técnicos ganan \$28–\$33 por hora.

Bueno / Mejor / Máximo

Tres opciones reales, no un trabajo a tres precios. Cada nivel quita un riesgo que ella entienda en una frase.

	BUENO	MEJOR	MÁXIMO
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Ancla dicha primero?			

Hora de Equilibrio

Todo lo que el negocio debe al mes trabajos o no, dividido entre las horas que sí puedes facturar. No las trabajadas.

REGLÓN	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Troca + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta y arreglos		
Marketing		
Otros fijos		
GASTO FIJO MENSUAL		
Horas facturables al mes		
Hora de equilibrio = fijo ÷ horas		
Margen objetivo %		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Recargo contra Margen

Llena cada renglón a mano una vez. El recargo se suma al costo; el margen sobrevive en el precio. Nunca son iguales.

COSTO	RECARGO %	PRECIO	MARGEN %

Tu Cobro Mínimo y Regla de Viaje

El trabajito a una hora se come una semana. Decide la regla ahora, por escrito, sin nadie en el teléfono.

Tu cobro mínimo por cualquier visita, y qué cubre.

Cuántos viajes lleva de verdad una reparación típica, y cómo cobras los viajes y no la mezcla.

Tu regla de camino fuera del radio del capítulo 3, en dólares.

La frase exacta que dices cuando alguien te pide ir a ver un solo hoyo chico.

Tu Oferta de Enganche

Lo primero de bajo riesgo que vendes y que revela el siguiente problema. Escríbelo como algo que ella se imagine en su pasillo.

Qué es la oferta, qué haces durante ella, y cuánto dura.

Con qué se queda ella en la mano, y qué dice.

Qué cobras por ella y por qué, o por qué va gratis.

El siguiente problema que revela, y la oferta que lo resuelve.

Plan de Subida y Bajada

La subida es lo que crea el problema resuelto. La bajada cambia términos o alcance — nunca el precio del mismo trabajo.

Tres subidas reales, y el momento exacto del trabajo en que cada una es honesta.

Tu bajada de términos de pago: cómo lo partes, y qué exiges.

Tu bajada de alcance: qué sale, qué ahorra, y qué dices del acabado.

La opción de solo entapar: tu precio, y cómo redactas la garantía quitada.

Plan de Referidos

Este oficio no tiene suscripción. Escribe las jugadas de referidos: nombres, ofertas y fechas reales para hablarles.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	META DE CIERRE

Tablero de Referidores

Diez personas, no diez empresas. Anota quién manda trabajo de verdad: dos o tres nombres van a cargar tu calendario.

NOMBRE	OFICIO	QUÉ NECESITA DE TI	ÚLTIMO CONTACTO	TE MANDÓ	LE MANDASTE

Lista de Arranque

Todo lo que pasa antes de que salga una herramienta de la cubeta. Aquí es donde de verdad se ganan tus reseñas.

☐ Recorre el cuarto con el cliente y di en voz alta el orden	FECHA
☐ Confirma el nivel de acabado y la fecha, con días de secado	FECHA
☐ Fotografía el cuarto, los pisos y cada rayón o golpe que ya estaba	FECHA
☐ Confirma que el agua se arregló y la superficie está seca	FECHA
☐ Resuelve el tema del plomo en casa vieja antes de alterar pintura	FECHA
☐ Contención arriba: plástico y postes en cada puerta al área	FECHA
☐ Sella el retorno del HVAC y las rejillas del cuarto	FECHA
☐ Ventilador en la ventana soplando afuera; presión negativa	FECHA
☐ Pisos cubiertos y pegados; muebles fuera o envueltos	FECHA
☐ Acuerda la ruta al baño y las horas de silencio	FECHA
☐ Material en sitio y revisado contra el pedido	FECHA
☐ Respirador, protección de ojos y lámpara buena en la troca	FECHA

Lista de Cierre

De la última hora es de lo que escriben. Hazla completa antes de subir la escalera, siempre, hasta en los trabajos chicos.

☐ Recorrido con luz rasante y el cliente, luces apagadas	FECHA _____
☐ Corrige lo hallado el mismo día	FECHA _____
☐ Contención abajo y fuera de la propiedad, no en su bote	FECHA _____
☐ Rejillas del HVAC abiertas, filtro revisado	FECHA _____
☐ Pisos aspirados, superficies limpiadas, camino barrido	FECHA _____
☐ Retazo, cubetas y recortes cargados — nada atrás del cobertizo	FECHA _____
☐ Sellador aplicado si va en el alcance, y nombrado en la factura	FECHA _____
☐ Pintura y brillo anotados para quien pinte después	FECHA _____
☐ Garantía explicada en voz alta, con exclusiones	FECHA _____
☐ Saldo cobrado en sitio	FECHA _____
☐ Fotos guardadas del trabajo	FECHA _____
☐ Reseña pedida en persona, con el guion del capítulo 10	FECHA _____

Hoja de Familia

Trabajas dentro de un hogar mientras la familia intenta una semana normal. Contesta esto en la cotización, no el día dos.

Tu plan de polvo escrito: contención, aire negativo, sellado de HVAC, cómo lijas.

Protección de piso y muebles: qué usas, y qué fotografías primero.

Las preguntas de agenda: rutas, siestas, turnos de noche, mascotas, llamadas.

Tu regla de orden de cambio para el ya que estás, y la limpieza diaria.

Bitácora de Equipo

Un minuto al mes. Decide reemplazos, alimenta a tu contador y le da a tu aseguradora un número de serie, no una adivinanza.

Tus 100 Conocidos — 1 de 2

Todos los de tu teléfono, no solo quien crees que necesita tablaroca. Pintores, remodeladores, plomeros y jefes van arriba.

#	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 100 Conocidos — 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 de Imán

Una pregunta angosta contestada completa, tan honesta que diga cuándo no llamarte. Luego el problema mayor que revela.

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

Hoja LTGP : CAC

Llena esto por fuente, nunca mezclado. Un dueño de casa y un pintor que refiere no son lo mismo, y el promedio esconde a ambos.

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

Regla de 100 — Diario

Un canal, cada día hábil, doce semanas. El viernes en que no ha pasado nada, mira las casillas y no el teléfono.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita

Preguntas antes que soluciones. No digas un precio hasta que cada casilla esté palomeada y escrita.

☐ COI y certificación lead-safe mandados por correo antes de llegar	FECHA _____
☐ Lámpara, cinta, libreta, tabla de muestra y tarjetas contigo en la puerta	FECHA _____
☐ Pregunta qué pasó y cuándo, y anota la respuesta	FECHA _____
☐ Confirma que el agua se arregló, quién, y que está seco	FECHA _____
☐ Pregunta la edad de la casa y zanja el tema del plomo	FECHA _____
☐ Pregunta para qué se usa el cuarto y qué luz le pega	FECHA _____
☐ Pregunta qué fecha manda esto, y repite el plazo real con días de secado	FECHA _____
☐ Pregunta qué pasó la última vez que alguien trabajó ahí — y cállate	FECHA _____
☐ Recorre la superficie con la lámpara plana y déjala mirar	FECHA _____
☐ Nombra el nivel de acabado y explícalo en una frase	FECHA _____
☐ Describe el plan de polvo antes que el trabajo	FECHA _____
☐ Deja la tabla de muestra en cuarto entero, o las fotos en un parche, más la guía de grietas	FECHA _____
☐ Da el precio por escrito, con nivel de acabado, fecha y calendario de pagos	FECHA _____
☐ Agenda el siguiente paso antes de irte de ahí	FECHA _____

Objeciones y Respuestas — Tablaroca

Las que de verdad oye este oficio, con lo que cada una significa. Escribe tu respuesta con tus palabras y dila hasta que sea tuya.

LO QUE DICEN	QUÉ SIGNIFICA DE VERDAD	TU RESPUESTA
Mi primo hace tablaroca. Dijo que me lo hacía por la mitad.	No veo qué hace distinto un trabajo de tablaroca de otro, así que el precio es la única perilla que tengo.	
¿Puedes nada más entapararlo y yo lo lijo y lo pinto?	Estoy tratando de recuperar parte de este precio con mi propio fin de semana.	
¿Por qué un hoyo del tamaño de una perilla cuesta tanto?	El precio no está pegado a nada que yo vea que pase.	
El anterior dejó polvo en todo por una semana.	No me asusta el precio. Me asusta mi casa.	
¿Puedes igualar la textura?	Creo que un parche siempre se nota, y ya me estoy preparando para eso.	
¿Puedes empezar mañana?	Alguien ya me falló y necesito saber que tú eres de verdad.	
¿Me quitas algo si pago en efectivo?	Quiero sentir que conseguí un trato, y he oído que esto funciona.	
¿De verdad necesito a alguien con licencia para tablaroca?	Estoy tratando de ver si la cotización barata en realidad es un riesgo.	

Guion para Pedir Reseña

Pedida en persona, en sitio, justo tras el recorrido. Pídesela a todos, no ofrezcas nada a cambio, y nunca la escribas tú.

Tus palabras exactas para pedirla en el recorrido. Escríbelo como lo dirías.

Cómo mandas el enlace, y cuándo: antes de cargar, no otra semana.

Tu plantilla para una buena reseña: qué nombras para que suene a persona.

Tu respuesta a una reseña crítica: reconoce, arregla, invita aparte. Escríbela en calma.

Tu Primera Contratación

Las siete tienen que ser ciertas, con evidencia, no con corazonada. La del efectivo es la que se saltan todos.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo semanal		
Trabajas > 55 horas		
Regresos al alza		
Efectivo: 8 semanas de sueldo		
Hay descripción de puesto		
Semana de entrenamiento lista		
Hay plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de que entre. Seguridad y polvo la primera semana, el acabado al último, y una revisión honesta el día que toca.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Dibuja los tres. En el que caes sin querer siempre es el de en medio, y ese tiene el dinero más flaco y las horas más largas.

En \$250k: quién hace qué, y cuántos días a la semana estás en la pared.

En \$500k: qué dejaste de hacer, y quién lo tomó.

En \$1M: los puestos que existen, y en cuál quieres sentarte tú.

A cuál de los tres le apuntas, y lo primero que tienes que soltar para llegar.

Pronóstico a Doce Meses

El índice es el interés nacional de búsqueda, ya lleno. Casi no se mueve aquí, así que tu pronóstico sale de tus decisiones.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TICKET	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.95					
Feb	1.02					
Mar	0.98					
Abr	1.01					
May	0.96					
Jun	1.13					
Jul	1.01					
Ago	0.97					
Sep	1.01					
Oct	1.04					
Nov	0.97					
Dic	0.95					
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.

Flujo de Caja

Semanal, no mensual. Un mes es ventana muy larga para notar un problema que pudiste ver un viernes.

Asignaciones Profit First

Parte cada pago el día que cae, antes de que los gastos voten. Si los porcentajes se sienten imposibles, tu precio está bajo.

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

Tablero de KPI — Tablaroca

Las metas son puntos medios nacionales, de referencia. Califica semanal y por trabajo: el promedio revuelto esconde al que sangra.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Target gross profit margin (meta 27.5%)												
Net profit margin (small contractor) (meta 20%)												
Overhead share of revenue (meta 10%)												
Average repair job price (meta 907 USD)												
Average installation job price (meta 2,103 USD)												
Installed cost per sq ft (meta 2.5 USD/sqft)												
Repair labor hourly rate (meta 70 USD/hr)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados

Llévalo cada mes y léelo en voz alta hasta que los renglones dejen de ser idioma ajeno y sean la historia de lo que hiciste.

MES	INGRESO	MATERIAL + SUBS	SUELDOS	FIJOS	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Efectivo

Un trabajo pagado y el papeleo que te deja tomar el segundo. Haz primero lo lento: eso depende de otras personas.

☐ Entidad registrada y EIN solicitado	FECHA
☐ Cuenta de negocio abierta, más una de impuestos y una de marketing	FECHA
☐ Responsabilidad civil con tres agentes y contratada	FECHA
☐ Certificación lead-safe arrancada si vas a tocar casas viejas	FECHA
☐ Ficha del mapa reclamada, llena completa, con fotos reales	FECHA
☐ Teléfono contestado o devuelto el mismo día	FECHA
☐ Precio escrito que mandas de la cochera	FECHA
☐ Los cien nombres tibios contactados — pintores primero	FECHA
☐ Oferta de enganche viva: recorrido de luz, reporte, muestra	FECHA
☐ Guía de grietas hecha e impresa	FECHA
☐ Primer trabajo agendado a tu tarifa calculada, anticipo cobrado	FECHA
☐ Anticipo partido en utilidad, pago, impuesto y marketing el mismo día	FECHA
☐ Trabajo al estándar del capítulo 8, recorrido con luz rasante hecho	FECHA
☐ Saldo cobrado en sitio y reseña pedida en persona	FECHA

Días 31–60: Más Efectivo

Más del trabajo que ya tienes, que es mucho más barato que buscar más trabajo. Sube el precio una vez, a propósito.

☐ Subida ofrecida en cada trabajo — cuenta ofertas, no aceptaciones	FECHA
☐ Nivel de acabado en cada propuesta	FECHA
☐ Mejora a acabado liso en cada pared crítica de luz	FECHA
☐ Precio subido una vez, con el siguiente cliente, y el resultado anotado	FECHA
☐ Seguimiento a cada cotización no cerrada del mes uno	FECHA
☐ Regla de 100 corrida cada día hábil en un canal	FECHA
☐ Bitácora de efectivo semanal, anticipos en su columna	FECHA
☐ Margen del mes uno por trabajo, no revuelto	FECHA
☐ Bitácora de regresos con la causa junto a cada uno	FECHA
☐ Cliente dos y tres con reseña pedida y contestada	FECHA
☐ Cuenta con plazo en el proveedor	FECHA
☐ Cobro mínimo y regla de camino escritos y usados en voz alta	FECHA

Días 61–90: El Máximo Efectivo

El motor de referidos, y luego una mirada honesta a los números. La respuesta de contratar casi siempre es no, y está bien.

☐ Diez referidores con nombre contactados con oferta específica	FECHA
☐ Al menos un trabajo mandado a un aliado, a propósito	FECHA
☐ Cada cliente pasado contactado con una foto y una línea	FECHA
☐ Referidos anotados por nombre en el tablero	FECHA
☐ Margen, regresos y fuente de prospectos revisados juntos	FECHA
☐ LTGP contra CAC por fuente, no revuelto	FECHA
☐ Precio subido otra vez si los noes siguieron raros	FECHA
☐ Tarjeta de contratación con los siete renglones	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses rehecho con tres meses reales	FECHA
☐ Cita con el contador por entidad, impuestos y costeo	FECHA
☐ Los próximos noventa días escritos con fechas en hitos	FECHA
☐ Una cosa que hiciste mal este trimestre, escrita, con el arreglo	FECHA

Hitos y Alarmas

Cada alarma del premortem, con fecha. Una alarma sin fecha es una esperanza, y la esperanza no es un control.

HITO	FECHA META	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE SE SALIÓ)	¿LOGRADO?

Decisiones

Qué decidiste, por qué, y cuándo lo vuelves a ver. En un año esta página va a ser la más útil del libro.