

La Prueba de la Multitud Hambrienta en Tus Códigos Postales

Los tres tienen que ser ciertos. Responde por los códigos postales que alcanzas un martes, no los que quisieras atender.

DOLOR — las quejas eléctricas por las que te han llamado en estos códigos postales el último año.

PODER DE COMPRA — qué edad tienen las casas, en cuánto se venden, quién paga un cambio de tablero.

ALCANCE — tres lugares donde ya están estos dueños y a los que llegas esta semana sin comprar prospectos.

EL VEREDICTO — cuál de los tres es el más débil, y qué haría falta para arreglarlo.

Tu Perfil de Dueña de Casa

Una persona, no un segmento. Si no te imaginas su cocina, todavía no la encontraste.

¿Quién es? Edad, edad de la casa, cuánto lleva en ella, quién más vive ahí, en qué trabaja.

¿Qué le da miedo? En sus palabras, no en las tuyas — la frase que le diría a alguien de su casa.

¿Qué ya intentó? El video, el handyman, la cotización de la empresa grande, el interruptor que reconecta.

¿Qué escribe en su teléfono a las once de la noche? Anota cinco búsquedas, tal cual las escribiría.

Hoja de Colchón Personal

Cada costo fijo de tu casa, y qué lo cubre si tu ingreso se va a cero. Súmalos, divide tus ahorros entre el total y anota el resultado en semanas abajo.

[illegible]

Demanda por Mes — Electricidad

El índice es el interés de búsqueda nacional del oficio, normalizado para que un mes promedio sea uno. Llena el resto con tu año y ve si tus meses flojos coinciden.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJO QUE ESPERAS	INGRESO QUE ESPERAS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.94			
Feb	0.94			
Mar	0.95			
Abr	0.95			
May	0.92			
Jun	1.00			
Jul	1.09			
Ago	1.12			
Sep	1.05			
Oct	1.07			
Nov	0.97			
Dic	1.01			
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

En sus palabras, con un plazo. Si se lee como un alcance de trabajo, escribiste el tuyo, no el suyo.

El resultado que ella quiere, en la frase que de verdad le diría a alguien de su casa.

¿Para cuándo? Pon un plazo real que cumples en tu peor semana, no en la mejor.

¿Para que qué cambie? El sentimiento, el pleito que se acaba, lo que por fin puede hacer.

¿Dónde se rompe hoy ese resultado — qué le impide conseguirlo con cualquiera?

Reescribe todo como una frase que podrías decir parado en su cocina.

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince renglones a propósito. Categoría: conocimiento, habilidad, entorno o psicología. Un renglón en blanco es una objeción que oirás en una cocina.

#	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 Pila de Valor

Cada componente que crearon tus respuestas. Califica valor para ella y costo para ti; quédalo, pásalo a bono o córtalo. Termina con seis a diez.

Garantía y Nombre de la Oferta

Escribe una que honrarías en un febrero flojo con una camioneta y una cuenta.

¿Qué garantizas exactamente? Nombra el trabajo que hiciste — no la casa, no el cable de otro.

¿Por cuánto tiempo, y qué te cuesta honrarla si pasa dos veces este año?

Las exclusiones, completas. Equipo que puso ella, cable que no abriste, reparaciones declinadas.

Tres nombres candidatos para la oferta. Di cada uno en voz alta antes de escribirlo.

¿Cómo y cuándo se entera de en qué cubeta cae su trabajo?

Zona de Servicio y Trabajos que No Haces

Las dos mitades. La lista de rechazos protege el calendario; la ideal lo llena.

Tu anillo central: los códigos postales a los que llegas en menos de treinta minutos.

El anillo de afuera al que solo entras por un trabajo arriba de cierto tamaño, y cuál.

Trabajos que no vas a tomar, y la razón de cada uno. Licencia, pago, equipo, batalla.

Tu cliente ideal en un párrafo: edad de casa, dueño, tamaño de ticket, cómo te halla.

¿Qué debe cambiar antes de ampliar el anillo? Escribe el disparador, no el deseo.

Prueba de Anillos por Tiempo de Manejo

Acomoda los trabajos del año pasado por anillo y suma cada uno. El anillo que paga tu año casi nunca es en el que pasas el día.

ANILLO	CÓDIGOS POSTALES	TRABAJOS	TICKET PROMEDIO	HORAS DE MANEJO	SIGUE, SUBE PRECIO O FUERA
Menos de 15 minutos					
De 15 a 30 minutos					
De 30 a 45 minutos					
De 45 a 60 minutos					
Más de una hora					

Revisión de Diez Competidores

Abre diez fichas de mapa como lo haría una dueña. Anota qué prometen, y luego lee sus reseñas de una estrella y anota en qué fallan.

EMPRESA	RATING DE GOOGLE	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO A TOMAR

Tu Frase Única y Declaración de Posición

Problema, plan, resultado — tres frases. Luego léela en voz alta a alguien fuera del oficio.

El problema, en palabras de la dueña. No la falla técnica — la cosa con la que vive.

El plan en tres pasos, para que suene a camino y no a misterio.

El resultado, dicho como lo que deja de pasar en su casa.

Todo junto en un párrafo que podrías decir en voz alta sin leerlo.

Cada lugar donde tiene que aparecer: buzón, camioneta, estimado, ficha de mapa, mensaje.

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

En este orden. Hacerlos en desorden significa repetir uno.

☐ Decide la entidad con un contador que vio tus números reales, no con un blog	FECHA
☐ Registra el acta constitutiva con tu Secretary of State y guarda la copia sellada	FECHA
☐ Saca el EIN directo en el sitio del IRS — es gratis y toma una sesión	FECHA
☐ Abre la cuenta de cheques del negocio con el EIN	FECHA
☐ Abre una segunda cuenta para impuestos y pásale un porcentaje fijo cada semana	FECHA
☐ Date de alta en las cuentas de impuestos estatales y locales que pida tu estado	FECHA
☐ Consigue por escrito qué causa impuesto en una visita donde tú pones dispositivos	FECHA
☐ Registra el nombre del negocio y aparta el dominio y el correo que empanan	FECHA
☐ Arma la contabilidad antes de la primera factura, no en abril	FECHA
☐ Pon número de licencia, nombre de la entidad y aseguradora en tu estimado	FECHA
☐ Confirma en el mostrador de permits qué número de credencial aceptan	FECHA
☐ Agenda en un solo calendario las renovaciones de entidad, licencia y seguro	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Electricidad

Diez estados lado a lado, con rangos de cuota y requisitos de examen investigados. Las cuotas y la reciprocidad cambian — confirma en el sitio de tu junta.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	Sí	Electrical Contractor License (also Master Electrician / Electrician tiers)	Kentucky Department of Housing, Buildings and Construction (HBC), Electrical Division	\$50–\$200	Sí
Texas	Sí	Electrical Contractor License (requires a Master Electrician of Record)	Texas Department of Licensing and Regulation (TDLR)	\$45–\$110	Sí
California	Sí	C-10 Electrical Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Electrical Contractor (EC, statewide)	Florida DBPR / Electrical Contractors' Licensing Board (ECLB)	\$121–\$296	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	Sí	Electrical Contractor License (OCILB commercial trade license)	Ohio Construction Industry Licensing Board (OCILB) / Ohio Dept. of Commerce	\$25–\$69	Sí
Georgia	Sí	Electrical Contractor (Class I Restricted / Class II Unrestricted)	Georgia State Board of Electrical Contractors (Secretary of State)	\$35–\$75	Sí
North Carolina	Sí	Electrical Contractor (Limited / Intermediate / Unlimited)	NC State Board of Examiners of Electrical Contractors	\$100–\$200	Sí
Michigan	Sí	Electrical Contractor (requires a Master Electrician on staff)	Michigan LARA / Board of Electrical Examiners	\$50–\$100	Sí

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

Líneas de Seguro y Costos Anuales

Qué cubre cada línea y qué cuesta. El workers' comp es tasa contra nómina: ronda cero hasta la semana en que contratas.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$444–\$936	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	2.5–12.09 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,682–\$3,304	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$4,000–\$130,000	Bond requirement and face value vary by state/license (e.g. Georgia has none for Class I/II; Illinois/PA have no statewide license so no state bond; Michigan and other states set amounts through the license board); not universally required for electrical contracting. 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 aseguradoras por línea, mínimo. La diferencia entre ellas por cobertura idéntica es la razón de esta página.

Preguntas para Tu Abogado y Tu Contador

Llévate esta página. Pagas por respuestas, no por tu educación con el reloj corriendo.

☐ ¿Qué entidad va con mi ingreso, mi riesgo y mi plan de contratar aquí?	FECHA
☐ ¿Qué firmo yo personalmente cuando mi número de licencia va en un permit?	FECHA
☐ En una visita donde yo ponga los dispositivos, ¿qué causa impuesto y quién lo entera?	FECHA
☐ ¿Qué tiene que estar por escrito antes de empezar para poder cobrar en este estado?	FECHA
☐ ¿Cómo documento un cambio de alcance para que aguante si el cliente lo disputa?	FECHA
☐ ¿Qué plazos y pasos conservan mis derechos de lien aquí?	FECHA
☐ ¿Cuándo un ayudante tiene que ser empleado y no subcontratista?	FECHA
☐ ¿Qué registros guardo, cuánto tiempo y en qué forma?	FECHA
☐ ¿Cuánto debo apartar para impuestos cada semana con mi ingreso esperado?	FECHA
☐ Revisa el estimado, la factura y la orden de cambio que pienso usar	FECHA
☐ ¿Qué límites de seguro exigen aquí los contratistas generales y administradores?	FECHA
☐ ¿Qué es lo primero que me dirías que deje de hacer?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Electricidad

Rangos investigados con lo esencial del día uno marcado. Llena la última columna con lo que pagaste en tu casa de materiales.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Non-contact voltage tester pen	\$14	\$30	Sí		
Digital multimeter (basic manual-ranging)	\$30	\$70	Sí		
100 ft. fish tape reel	\$23	\$120	Sí		
8 in. lineman's/side-cutting pliers	\$30	\$50	Sí		
Wire stripper/cutter	\$15	\$47	Sí		
1000V insulated screwdriver set	\$18	\$45	Sí		
Cordless drill/driver kit	\$99	\$329	Sí		
25 ft. tape measure	\$10	\$33	Sí		
Electrician's tool belt/pouch	\$25	\$55	Sí		
6 ft. fiberglass step ladder (non-conductive)	\$119	\$183	Sí		
Non-contact voltage + GFCI receptacle tester kit	\$19	\$35	Sí		
Wire connector (wire nut) assortment kit	\$5	\$30	Sí		
Heavy-duty electrician's tool bag	\$35	\$90	Sí		
1/2 in. EMT conduit bender	\$40	\$60	Después		
Equipo esencial	\$442	\$1,117			

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.

Material en la Camioneta — el Renglón que Nadie Presupuesta

Las piezas que vuelven un segundo viaje una reparación de primera visita. Cotízalo una vez, resúrtelo cada semana y trátalo como capital.

[illegible]

Presupuesto Total de Arranque

Herramienta esencial más vehículo más responsabilidad civil del primer año más marketing. Agrega renglones de material, permits y la reserva del capítulo uno.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$442	\$1,117	
Responsabilidad civil general, año uno	\$444	\$936	
Marketing de lanzamiento	\$5,000	\$15,000	
Subtotal antes del vehículo	\$5,886	\$17,053	
Used cargo van (2018-2019 Ford Transit 250, ~5-7 years old)	\$12,200	\$18,500	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$18,086	\$35,553	

Fuentes de Dinero

Ordena por costo y por lo que te pueden quitar si el año sale mal, no por qué tan fácil es.

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

Plan de Adquisición Pagada por el Cliente

Sigue a un cliente nuevo por sus primeros treinta días y ve si pagó por el siguiente.

¿Qué cobras por adelantado, en qué tipos de trabajo, y qué dices cuando lo pides?

¿Cómo y cuándo sale la factura? Nombra el momento, no el día de la semana.

Lo que un cliente nuevo te paga en los primeros treinta días — cada renglón.

Lo que costó conseguirlo y atenderlo, honestamente, con tus propias horas.

¿Positivo o negativo? Si es negativo, ¿qué cambia primero: oferta, precio o canal?

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Electricidad

Rangos publicados de los trabajos que más vende este oficio, con las horas que suele llevar cada uno. Pon tu propio precio y tus horas y compara.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Service call / diagnostic (first hour)	\$100	\$200	1	\$200	
Install a new electrical outlet	\$133	\$296	1	\$296	
Ceiling fan installation (existing wiring)	\$146	\$360	1.5	\$240	
Electrical panel upgrade to 200-amp service	\$1,300	\$3,000	8	\$375	
Level 2 EV charger installation	\$750	\$2,500	4	\$625	
Whole-house rewire (avg. single-family home)	\$6,000	\$12,000	40	\$300	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50–\$130 por hora (precio hourly). Los técnicos ganan \$21–\$34 por hora.

Constructor de Bueno / Mejorado / Máximo

Arma las tres para tu trabajo más común. Escribe lo que cada una deja fuera — esa columna hace honesta la página.

	BUENO	MEJORADO	MÁXIMO
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién la compra			
¿Ancla mostrada primero?			

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

El número donde no ganas nada. Sé honesto con las horas facturables: manejar, cotizar y los permits no se facturan.

REGLÓN	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Vehículo + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL mensual		
Horas facturables al mes		
Punto de equilibrio = total ÷ horas		
Margen objetivo %		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Tabla de Markup contra Margen

El markup es lo que le sumas al costo. El margen es lo que queda del precio. Convierte diez trabajos reales y ve cuál has estado cotizando.

COSTO	MARKUP %	PRECIO	MARGEN %

Escalera de Aumentos de Precio

Un escalón a la vez y solo con clientes nuevos. Anota qué subiste, cuándo, y qué le pasó de verdad a tu tasa de cierre.

FECHA	QUÉ SUBISTE	ANTES	DESPUÉS	CIERRE ANTES / DESPUÉS	DEJAR O REVERTIR

Tu Oferta de Atracción

Una primera visita con nombre y precio que revela el siguiente problema. Un estimado gratis no es oferta: es subsidio.

¿Cómo se llama, qué incluye y cuánto cuesta?

¿Qué revela que ella no sabía hace una hora? Lista las revisiones que de verdad haces.

¿Cómo se entrega el hallazgo — la hoja, las fotos, el orden rojo/amarillo/verde?

Qué dices al acreditar la cuota contra la reparación, palabra por palabra.

¿Cómo sabrás que funciona? Nombra el número que vas a contar cada mes.

Plan de Upsell y Downsell

Upsells que entregas hoy con material de la camioneta; downsells que cambian términos, nunca el precio.

Los cinco upsells que crea una falla resuelta en una casa típica, en el orden que los ofreces.

¿Cuáles cierras en la misma visita con material a bordo, y qué te obliga eso a cargar?

Tus tres downsells: por etapas, cambiar términos, cambiar alcance. Escribe cada uno.

La frase que no vas a decir — la que descuenta el trabajo idéntico. Escríbela para notarla.

Plan de Continuidad o Referidos

Este oficio no tiene suscripción natural. Construye la inspección anual, la red de referidos y la lista de clientes, y ponle meta real a cada una.

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

La Prueba de Efectivo a 30 Días

Un cliente nuevo, primeros treinta días. Si el resultado es negativo, más publicidad lo empeora.

REGLÓN	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ EL NÚMERO
Oferta de atracción cobrada		
Upsells cobrados		
Recuperación por downsell		
Trabajo agendado y pagado dentro		
= Efectivo a 30 días		
Costo de adquirirlo		
Costo de atenderlo (piezas, gasolina, tus horas)		
= Utilidad a 30 días por cliente		
Cientes que esto financia el mes que viene		

Lista de Inicio de Trabajo

Todo antes de quitar la primera tapa. Casi toda queja de este oficio se gana en los primeros diez minutos.

☐ Ventana de llegada confirmada la noche anterior con el nombre de quién va	FECHA
☐ Mensaje al salir del trabajo anterior, con una hora realista	FECHA
☐ Confirma en voz alta qué vas a hacer, en sus palabras, antes de empezar	FECHA
☐ Piso y muebles protegidos en la ruta y en el área de trabajo	FECHA
☐ Dile cómo va a estar la energía y más o menos por cuánto tiempo	FECHA
☐ Prueba antes de tocar — siempre, con el probador donde ella lo vea	FECHA
☐ Tablero fotografiado tal como estaba, antes de tocar	FECHA
☐ Permit sacado e inspección agendada donde el trabajo lo requiera	FECHA
☐ Deja claro dónde trabajas y a dónde no entras	FECHA
☐ Mascotas y niños ubicados antes de sacar herramienta	FECHA
☐ Precio escrito aceptado antes de abrir nada	FECHA
☐ Escalera bien apoyada, y la escalera correcta para el lugar	FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

La reseña se decide aquí. Cada renglón de esta lista es algo que ella sí puede juzgar.

☐ Tablero etiquetado y fotografiado	FECHA _____
☐ Reparación demostrada con el probador en su mano	FECHA _____
☐ Todas las tapas y placas puestas, interruptores arriba, nada temporal	FECHA _____
☐ Área más limpia de como la encontraste, tu basura en tu camioneta	FECHA _____
☐ Hoja de hallazgos entregada con los amarillos y verdes puestos	FECHA _____
☐ Di claramente qué renglones puede dejar hasta el otro año	FECHA _____
☐ Fotos del trabajo terminado tomadas y enviadas	FECHA _____
☐ Inspección del permit agendada o hecha, y ella sabe la fecha	FECHA _____
☐ Factura emitida antes de salir de la entrada	FECHA _____
☐ Pago cobrado o términos confirmados por escrito	FECHA _____
☐ Lo siguiente apartado: el trabajo o la revisión anual	FECHA _____
☐ Reseña pedida una vez, en persona, antes de irte	FECHA _____
☐ Seguimiento a dos días en tu calendario antes de irte	FECHA _____

Hoja de la Familia del Oficio

El camino de la licencia y la pregunta del qualifier. Contesta antes de comprometerte a una ruta.

¿Dónde estás en la escalera hoy — horas registradas, exámenes, qué te falta?

¿Qué exige tu estado exactamente antes de que tu EMPRESA tenga licencia de contratista?

Ruta uno: sacas la tarjeta de master. ¿Cuál es el plazo, el costo y las horas?

Ruta dos: un qualifier. ¿Quién, qué recibe, qué aviso, y qué pasa con los permits abiertos si se va?

Tu rutina de permits e inspección: a quién llamas, cuándo agendas, qué te dijeron que falla.

Bitácora de Equipo

Cuatro minutos al mes. Te avisa cuándo una herramienta va a fallar y le da a tu contador su calendario.

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Todos los que reconocerían tu nombre. Cuadrillas viejas, contratistas generales, la casa de materiales, otros oficios, la iglesia, el campo, los clientes de tu antiguo patrón.

#	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

Resuelve un problema angosto en menos de diez minutos, y aterriza en una pregunta que solo un multímetro contesta.

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 revela	
La oferta que lo resuelve	

Hoja de LTGP : CAC

Utilidad bruta, no ingreso. De por vida, no un trabajo. Abajo de tres a uno, comprar prospectos no salva.

RENLÓN	MONTO	CÓMO LO SACASTE
Precio promedio de 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 — Marcador Diario

Una de estas cada día hábil, incluidos los ocupados. Sobre todo los ocupados.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Tablero de Socios de Referidos

Veinte de estas relaciones son un negocio. Anota la visita, no la intención — y qué dijeron que desearían de su electricista.

NOMBRE	TIPO (AGENTE / INSPECTOR / GC)	PRIMERA VISITA	QUÉ NECESITA DE TI	TRABAJO	SIGUIENTE CONTACTO

Lista de la Visita de Cotización

Cada renglón quita uno de sus cuatro miedos. Bájala en orden y la conversación de precio se pone fácil sola.

☐ Llega dentro de la ventana prometida, o llama antes de la hora	FECHA _____
☐ Certificate of insurance y licencia ofrecidos antes de que pida	FECHA _____
☐ Pregunta qué pasa antes de decir lo que tú crees	FECHA _____
☐ Pregunta qué le cuesta ya, y qué pasa si todo sigue igual	FECHA _____
☐ Nunca opines sobre cómo llegó la casa a esto	FECHA _____
☐ Fotografía lo que encontraste, ahí mismo, con tu teléfono	FECHA _____
☐ Enséñale un trabajo comparable cerca, no un reclamo general	FECHA _____
☐ Hallazgos en rojo, amarillo y verde, con verdes de verdad	FECHA _____
☐ Di en voz alta qué puede esperar al año que viene	FECHA _____
☐ Tres opciones cotizadas en una hoja, la mayor primero	FECHA _____
☐ Di el precio y luego deja de hablar	FECHA _____
☐ Exclusiones escritas entregadas junto con el precio	FECHA _____
☐ Acuerda el siguiente paso antes de irte: fecha, no tal vez	FECHA _____

Tu Escalera de Preguntas

Escríbelas antes de necesitarlas. Nadie inventa una buena pregunta de consecuencias en una cocina ajena.

Tres preguntas que establecen qué está pasando, para tu llamada más común.

Tres preguntas que sacan lo que el problema ya le está costando.

Dos preguntas sobre qué pasa si nada cambia — reales, no tácticas de susto.

Dos preguntas que la hagan decir en voz alta el beneficio de resolverlo.

La frase con la que pasas de preguntas a la hoja de precios.

Objeciones y Respuestas — Electricidad

Las ocho que de verdad vas a oír, con lo que significan. Escribe tu respuesta con tus palabras — la memorizada suena memorizada.

LO QUE DICEN	LO QUE SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Se me hace mucho por dos horas de trabajo.	Están cotizando los minutos que vieron, no el riesgo que le quitaste a la casa ni los años que te tomó saber dónde buscar.	
Mi primo hace trabajo eléctrico por fuera. Lo hace por la mitad.	Quieren permiso para tomar la opción barata, o una razón para no tomarla. Te están pidiendo que expliques la diferencia, no que la iguales.	
¿No lo puedes hacer sin permit? Es un trabajito.	Crean que el permit es tu papeleo y tu cobro, no su protección en la reventa y en su reclamo de seguro.	
¿Me puedes dar un precio por teléfono?	Ya les dieron un precio por teléfono que se duplicó cuando el tipo entró a la casa, y están tratando de no caer otra vez.	
Voy a pedir tres cotizaciones.	No tienen idea de qué están comparando, así que van a comparar el único renglón que entienden: el total.	
¿Puedo comprar yo las piezas en la tienda?	Están tratando de tener algo de control sobre un costo que no pueden juzgar, y sospechan que hay un margen que no ven.	
El otro dijo que podía empezar mañana.	Lo que de verdad están comprando es rapidez. El miedo es quedarse sentados en una casa con un problema mientras nadie les devuelve la llamada.	
Es un solo tomacorriente. Por ahora lo aguanto.	No distinguen entre una falla que puede esperar y una que no, así que por default esperan.	

Guion para Pedir la Reseña

En persona, en el cuarto, una vez. Pídesela a todos, no ofrezcas nada, nunca la escribas.

Tu petición, palabra por palabra, dicha en voz alta hasta que suene natural.

Cuándo exactamente la dices — el momento del cierre, no el día de la semana.

Cómo le llega el enlace en cinco minutos, y quién lo manda si estás en la escalera.

Tu plantilla de respuesta a una buena reseña: nómbrales el trabajo.

Tu respuesta a una inconforme: reconoce, asume, muévela a privado y arréglala.

Marcador de la Primera Contratación

El cansancio no es señal. Cuenta cuántas son ciertas antes de publicar la vacante.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajas > 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		

Lo que Pagas Es lo que Recibes

Escribe primero el comportamiento que quieres, luego el pago que lo produce. Si no coinciden, gana el pago.

COMPORTAMIENTO	CÓMO LO MEDIRÍAS	QUÉ VAS A PAGAR	CÓMO SE PODRÍA ABUSAR	TU CANDADO

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de que entre. Un ayudante adivinando en la semana tres renuncia en el mes tres.

META	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Nombres donde los tengas, blancos donde no. Los blancos son tu plan de contratación, en orden.

Hoy: cada papel que cargas tú. Lístalos todos, incluidos los que odias.

Un nivel arriba: quién hace qué, y qué papel sale primero de tu plato.

Segundo nivel: qué necesita una segunda camioneta antes de ganarse su lugar.

Tercero: cuál es tu trabajo para entonces, y qué dejaste de hacer por completo.

¿Cuál blanco llenas después, y qué debe ser cierto antes de llenarlo?

Pronóstico de Doce Meses

Sembrado con el índice nacional de demanda del oficio. Pon tus trabajos y tu ticket promedio en cada mes, y luego regresa a escribir lo que pasó.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TICKET PROM.	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.94					
Feb	0.94					
Mar	0.95					
Abr	0.95					
May	0.92					
Jun	1.00					
Jul	1.09					
Ago	1.12					
Sep	1.05					
Oct	1.07					
Nov	0.97					
Dic	1.01					
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, cuatro minutos. Los anticipos van en columna aparte: ese dinero no es tuyo todavía.

Asignaciones de Utilidad Primero

Cada dólar recibe un trabajo el día que llega. Empieza con porcentajes que sí vayas a respetar, y súbelos poco cada trimestre.

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

Marcador de Indicadores — Electricidad

Referencias investigadas de empresas de varias camionetas. Trátalas como dirección, no calificación — tus tres primeros meses pesan más.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
First-time fix rate (meta 80%)												
Closed call rate (service calls closed on-site) (meta 85%)												
Service-call to maintenance/inspection agreement conversion (meta 30%)												
On-time arrival rate (meta 78%)												
Job completion rate (meta 86%)												
Gross margin (residential service work) (meta 66%)												
Net profit margin (meta 15%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Cuenta igual cada mes, aunque otra definición te deje mejor parado. Llénalo antes de ver el mes pasado.

MES	INGRESO	MATERIAL Y SUBS	SUELDOS	GASTOS	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Una sola meta este mes: dinero de un cliente por trabajo eléctrico que hiciste. Todo lo demás sirve a eso o es procrastinación.

☐ Entidad registrada, EIN emitido, cuenta de banco lista	FECHA
☐ Licencia confirmada con tu junta y el mostrador de permits	FECHA
☐ Responsabilidad civil vigente; auto comercial vigente; certificado a mano	FECHA
☐ Oferta de atracción con nombre y precio, en una hoja	FECHA
☐ Plantilla de estimado de tres opciones, con exclusiones en la hoja	FECHA
☐ Ficha de mapa completa: todos los campos, fotos reales, horarios	FECHA
☐ Tus ocho respuestas a objeciones, con tus palabras	FECHA
☐ Cien tibios listados: nombres reales, no categorías	FECHA
☐ Veinte contactos tibios la semana uno, veinte por semana	FECHA
☐ Herramienta esencial y primer material ya cargados	FECHA
☐ Primer trabajo pagado con el estándar de cierre completo, sin atajos	FECHA
☐ Primera reseña pedida en persona antes de salir	FECHA
☐ Bitácora semanal iniciada, cuenta de impuestos lista	FECHA
☐ Tarifa de punto de equilibrio calculada y tu tarifa fijada	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Deja de cazar y empieza a cosechar. Sacar más del trabajo que ya tienes enfrente es más rápido y barato que buscar más.

☐ Un upsell ofrecido en cada trabajo — anota ofrecidos y cerrados	FECHA
☐ Material a bordo para tus cinco reparaciones más comunes	FECHA
☐ Precio subido un escalón con clientes nuevos, anotado en la escalera	FECHA
☐ Cierre medido antes y después del aumento	FECHA
☐ Tres downsells escritos y usados al menos una vez	FECHA
☐ Un agente, un inspector de casas y un contratista general visitados	FECHA
☐ Hoja de hallazgos en cada llamada, con verdes reales	FECHA
☐ Fotos tomadas y enviadas en cada trabajo	FECHA
☐ Reseña pedida en cada trabajo; cada reseña contestada en dos días	FECHA
☐ Acción diaria de marketing hecha cada día hábil y marcada	FECHA
☐ Los siete números del mes escritos en una hoja	FECHA
☐ Pronóstico comparado con lo que pasó, por escrito	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

¿Un trabajo o un negocio? Estos renglones son la diferencia.

☐ Inspección anual apartada al cerrar cada trabajo	FECHA
☐ Todos los atendidos en los primeros sesenta días contactados	FECHA
☐ Cinco relaciones de referidos que sí te han mandado trabajo	FECHA
☐ Marcador de primera contratación corrido con evidencia	FECHA
☐ Si contratas: descripción, semana de entrenamiento y plan de salida	FECHA
☐ Si no contratas: las condiciones y la fecha de revisar, por escrito	FECHA
☐ Preguntas de nómina y workers' comp contestadas por tu contador	FECHA
☐ Segundo aumento considerado con la evidencia del primero	FECHA
☐ Cada disparador de la hoja de metas con un número y una acción	FECHA
☐ Números del trimestre revisados contra el marcador	FECHA
☐ Un día libre, teléfono apagado	FECHA
☐ Los siguientes noventa días escritos ya	FECHA

Metas y Disparadores

Un disparador necesita un número y una acción en la misma frase. "Le voy a echar un ojo" no es un disparador.

META	FECHA OBJETIVO	DISPARADOR (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿HECHO?

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, por qué, y cuándo lo vas a revisar. En un año esta va a ser la página más valiosa del libro.