

La Prueba de Multitud Hambrienta por Código Postal

Tres criterios, sin crédito parcial. Califica cada código postal que alcances en menos de treinta minutos de manejo.

DOLOR — Los cinco problemas de patio que la gente paga por callar. Perro, código de alberca, vecino, privacidad, reventa.

PODER DE COMPRA — Cuántas casas las habita su dueño, valor típico, y cuánto pesa una cerca contra ese valor, por código.

ALCANCE — ¿Dónde se junta ya esta compradora? Nombra los grupos, los agentes, los constructores, los veterinarios.

VEREDICTO — ¿Qué código postal pasa los tres, y qué solo dato te haría cambiar de opinión?

Tu Avatar de Dueña de Casa

Una persona, no un segmento. Escríbelo con sus palabras, y róbate esas palabras para tus anuncios.

El disparador: ¿qué cambió en su vida este mes que puso una cerca en la lista?

Lo que le da miedo, con sus palabras, no con las tuyas.

Lo que ya intentó, y cómo le fue.

Las frases exactas que teclea en su teléfono a las once de la noche.

Lo que le diría al vecino sobre ti si esto sale bien.

Hoja de Pista Personal

Números reales, no valientes. Solo la última línea decide algo.

GASTO PERSONAL MENSUAL	MONTO	CUBIERTO CON (AHORROS / PAREJA / EXTRA)
Vivienda		
Servicios		
Mandado		
Pago de camioneta		
Gasolina		
Seguros personales		
Seguro médico		
Teléfono e internet		
Cuidado de niños		
Mínimos de deudas		
Todo lo demás		
TOTAL gasto fijo mensual		
Efectivo disponible hoy		
Meses de pista (efectivo ÷ gasto fijo)		

Demanda por Mes — Instalación de Cercas

Estacionalidad de búsqueda de este oficio, reescalada a promedio uno. Planea los meses flojos mientras sigues ocupado.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE ESPERAS	INGRESO QUE ESPERAS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.83			
Feb	0.89			
Mar	0.99			
Abr	1.09			
May	1.01			
Jun	1.22			
Jul	1.19			
Ago	1.13			
Sep	1.06			
Oct	0.89			
Nov	0.86			
Dic	0.84			
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

Su resultado, sus palabras, con reloj encima. Escribe mal primero, luego recórtalo a una frase.

El resultado específico que quiere, descrito como se lo describiría a su hermana.

El plazo que de verdad cumple en una semana normal, no en una heroica.

El sentimiento del otro lado. ¿Qué deja de ser un problema en su vida?

La frase única: resultado, más plazo, más sentimiento. Dila en voz alta antes de escribirla.

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince razones reales por las que no firma. Clasifica, y voltea cada una en algo que le puedas entregar.

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

Tu Pila de Valor

Nombra cada componente. Califícalo. Conserva lo de alto valor y bajo costo, y corta el resto sin piedad.

COMPONENTE	PROBLEMA QUE RESUELVE	VALOR PARA ELLA	COSTO PARA TI	QUEDA / BONO / CORTA

Garantía y Nombre de la Oferta

Promete solo lo que cumplirías en tu peor semana de la temporada.

El riesgo que ella carga ahora mismo y que tú podrías cargar en su lugar.

Tu garantía, en una frase, con la ventana de respuesta y quién contesta la llamada.

Lo que cumplirla te cuesta en un mal trabajo, y cómo lo metes en el precio de cada propuesta.

Tres nombres para la oferta. Resultado, comprador, plazo. Circula el que dirías por teléfono.

Área de Servicio y Trabajos que No Harás

Define el anillo y los rechazos ahora, por escrito, mientras nadie te agita dinero enfrente.

Tu radio en minutos, y los códigos postales que quedan adentro.

El premio que cobras fuera del anillo, y la frase con que lo explicas.

Los trabajos que rechazas: material, pendiente, tamaño y la regla del pleito de vecinos.

Tu política de reparaciones: cobro mínimo, qué día de la semana y quién las corre.

El tipo de cliente que quieres más, descrito para que un amigo lo pueda reconocer.

Escaneo de Diez Competidores

Busca tu ciudad con la palabra cercas. Los primeros diez. Lee sus reseñas, no solo su portada.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO A TOMAR

Mapa de Manejo y Densidad de Trabajos

Un renglón por código postal. El tiempo de parabrisas es el costo que nadie pone en el estimado.

Tu Frase de Una Línea y Posicionamiento

Problema, plan, resultado. Un respiro. Pruébala con alguien de fuera del oficio antes de imprimirla.

El problema, dicho como ella se lo diría a una amiga.

Tu plan en tres pasos, nombrados para que ella los pueda repetir.

Cómo se ve su vida la semana siguiente a que la cerca queda lista.

La frase completa, y la promesa de operación que tienes que cumplir para que siga siendo cierta.

Entidad, EIN y Banco

Un fin de semana, una sola vez. Anota la fecha, no nada más la palomita.

☐ Escoge el tipo de entidad y confirma el costo anual de reporte en tu estado	FECHA
☐ Presenta el acta de formación y guarda la copia sellada donde la puedas encontrar	FECHA
☐ Saca el EIN federal directo con la autoridad fiscal, nunca por un servicio de paga	FECHA
☐ Registra el nombre comercial localmente si tu estado o condado lo exige	FECHA
☐ Abre una cuenta de cheques de negocio y pide una tarjeta a nombre de la empresa	FECHA
☐ Abre una segunda cuenta para impuestos y mueve ahí una parte fija de cada depósito	FECHA
☐ Instala el software de contabilidad y conecta el banco antes del primer trabajo	FECHA
☐ Confirma cómo se grava el impuesto sobre ventas en material y mano de obra de cercas	FECHA
☐ Regístrate en las licencias de negocio estatales y locales donde se requieran	FECHA
☐ Pon el nombre de la entidad, el EIN y las cuentas en un documento que tu pareja halle	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Instalación de Cercas

Las cercas se licencian poco y de forma dispareja. Busca tu estado, y llama a tu condado de todos modos.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-13 Fencing Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Fence Contractor (Specialty Building Contractor)	Florida DBPR / Construction Industry Licensing Board (CILB)	\$145–\$245	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)	\$200–\$332	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No

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

Líneas de Seguro y Costo Anual

Cuatro líneas. Pide dos cotizaciones de cada una y compara límites y deducibles, no solo la prima.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$600–\$1,500	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	6.53–25.93 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,200–\$3,000	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$15,000–\$25,000	Bond requirement depends on state contractor licensing: Washington requires a \$15,000 specialty-contractor bond; California CSLB requires a \$25,000 bond for C-13 Fencing Contractor licensees. States with no fence-specific license (KY, TX, NY, IL, OH, NC, MI) have no bond requirement. Annual premium is typically 1-5% of the bond face 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

Misma cobertura, mismos límites, mínimo dos agentes. Anota la fecha en que llamaste para que nada se añeje.

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Una hora con cada uno. Entra con esta lista llena y sales con todo lo que necesitas.

☐ ¿Qué exige mi estado en un acuerdo residencial de mejoras al hogar?	FECHA
☐ ¿Tengo que dar un derecho de cancelación por escrito, y cuánto dura?	FECHA
☐ ¿Cómo se deben documentar aquí las órdenes de cambio para que sean exigibles?	FECHA
☐ ¿Cuáles son mis plazos de mechanics lien y dónde se presenta en este condado?	FECHA
☐ ¿Qué texto me protege cuando roca, raíces o servicios ocultos cambian el alcance?	FECHA
☐ ¿Cómo manejo un trabajo donde los vecinos están disputando la línea de propiedad?	FECHA
☐ ¿La mano de obra de cercas causa impuesto en mi estado? ¿Y el material? ¿Quién lo entera?	FECHA
☐ ¿Qué prueba usa mi estado para separar a un subcontratista de un empleado?	FECHA
☐ ¿Cuánto de cada anticipo debo apartar para impuestos, y cada cuándo declaro?	FECHA
☐ ¿A quién llamo primero cuando un dueño de casa disputa una factura?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Instalación de Cercas

Lo esencial es lo que no puedes dejar de tener para instalar una cerca. Cotiza todo localmente antes de comprar nada.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Clamshell manual post hole digger	\$30	\$150	Sí		
One-man gas-powered earth auger (fence post holes)	\$157	\$380	Sí		
4 ft. magnetic box/I-beam level	\$20	\$70	Sí		
Come-along / wire fence stretcher	\$80	\$150	Sí		
Cordless drill/driver kit	\$62	\$389	Sí		
Cordless circular saw (post/rail cuts)	\$89	\$299	Sí		
Steel tamping/digging bar (post-hole backfill)	\$40	\$60	Sí		
Contractor-grade steel wheelbarrow (6 cu. ft.)	\$114	\$249	Sí		
Chalk line reel kit (fence-line layout)	\$5	\$42	Sí		
100 ft. long tape measure (fence-line distances)	\$10	\$36	Sí		
Work boots, safety glasses, gloves and tool belt	\$85	\$250	Sí		
Chain-link fence stretcher bar/tensioning kit	\$24	\$100	Después		
Heavy-duty auger powerhead (larger commercial jobs)	\$299	\$410	Después		
Equipo esencial	\$692	\$2,075			

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, vehículo, seguro y marketing de lanzamiento. El subtotal va antes del vehículo. Agrega abajo tu propia línea de reserva.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$692	\$2,075	
Responsabilidad civil general, año uno	\$600	\$1,500	
Marketing de lanzamiento	\$1,000	\$5,000	
Subtotal antes del vehículo	\$2,292	\$8,575	
Used pickup truck or cargo van (5-8 years old)	\$15,000	\$40,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$17,292	\$48,575	

Fuentes de Financiamiento

Ordénalas por lo que cada una te cuesta en un mes malo, no por qué tan rápido aparece el dinero.

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

Plan de Arranque Financiado por el Cliente

Escribe los términos de anticipo que de verdad vas a decir en voz alta, y luego decide a dónde va cada dólar del saldo.

Tu anticipo: cuánto, qué cubre y cuándo se paga.

La frase que dices cuando un dueño de casa pregunta por qué pides dinero por adelantado.

Cómo se parte el saldo: impuestos, reserva, material del siguiente trabajo, marketing.

La única acción de marketing que vas a pagar con la utilidad del trabajo uno.

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Instalación de Cercas

Rangos nacionales con horas típicas. Escribe tu propio número en la última columna después de correr la hoja de equilibrio.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Wood privacy/picket fence installation (~200 linear ft with gate)	\$3,000	\$7,000	16	\$438	
Vinyl privacy fence installation (~150 linear ft)	\$2,250	\$6,000	12	\$500	
Chain-link fence installation (~150 linear ft)	\$1,838	\$6,000	10	\$600	
Aluminum/ornamental fence installation (~150 linear ft)	\$2,250	\$6,000	14	\$429	
Wrought iron fence installation (~100 linear ft)	\$2,200	\$4,000	14	\$286	
Fence panel/section repair	\$150	\$1,500	3	\$500	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$45–\$120 por hora (cotizado per linear foot installed). Los técnicos ganan \$17–\$23 por hora.

Armador de Bueno / Mejorado / Máximo

Arma los tres con material y herrajes que de verdad consigas. Enseña primero la columna de Máximo.

	BUENO	MEJORADO	MÁXIMO
Material y grado			
Gate hardware			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Enseñaste el ancla primero?			

Tarifa por Hora de Equilibrio

Todo lo que sale de tu cuenta trabajes o no, dividido entre las horas que honestamente puedes facturar.

LÍNEA	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros (civil, auto, comp)		
Pago de camioneta y gasolina		
Teléfono, software, contabilidad		
Reparar y reponer herramienta		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL gasto fijo mensual		
Horas facturables al mes		
Por hora de equilibrio = fijo ÷ horas		
Margen objetivo		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Tabla de Markup contra Margen

Pasa tus últimos cinco trabajos por aquí. El hueco entre las dos columnas de la derecha es donde se pierde el dinero.

COSTO DEL TRABAJO	MARKUP APLICADO	PRECIO	MARGEN REAL

Tu Oferta de Atracción

Algo con nombre, con entregable, y con un siguiente problema evidente que destape.

El nombre de la oferta, dicho como lo dirías por teléfono.

Qué se lleva ella físicamente en la mano cuando te vas.

El siguiente problema que destapa, y la oferta que resuelve ese.

Qué te cuesta en tiempo y material, y cuántas puedes correr en una semana.

Cómo pides la cita de estimado antes de arrancar la camioneta.

Plan de Upsell y Downsell

Cotiza esto antes de necesitarlo. La oferta solo sirve si la haces mientras el problema está enfrente de los dos.

Tres upsells, con precio, y el momento exacto de la obra en que ofreces cada uno.

Tu downsell por alcance: qué le quitas, y cuál es el número nuevo.

Tu downsell por términos: anticipo, pago de avance, saldo.

La frase con que te retiras cuando ninguno de los dos lo cierra.

Plan de Continuidad o Referidos

Las cercas no tienen suscripción natural. Construye el motor de referidos y trabájalo con calendario.

[illegible]

Circuito de Vecinos — Cada Trabajo que Terminas

Una cerca se ve desde otros tres patios. Trabaja la cuadra antes de sacar el letrero del suelo.

[illegible]

Lista de Arranque de Trabajo

Todo lo que pasa antes del primer hoyo. Casi todo es documentación que te protege después.

☐ Localización de servicios solicitada y marcas confirmadas en el suelo	FECHA _____
☐ Permiso y aprobación de la asociación de colonos en la mano	FECHA _____
☐ Plat revisado y esquinas de propiedad estacadas con la dueña presente	FECHA _____
☐ Daño existente fotografiado: pasto, entrada, aspersores, jardinería	FECHA _____
☐ Riego, cerca invisible de mascota y luz de bajo voltaje localizados y marcados	FECHA _____
☐ Hilo tendido y ubicación de los portones acordada en voz alta	FECHA _____
☐ Material contado contra el pedido antes de que alguien empiece a excavar	FECHA _____
☐ Ubicación de los postes de portón marcada para hoyos más hondos y más mezcla	FECHA _____
☐ Ruta de acceso y dónde se apila la tierra acordadas con la dueña	FECHA _____
☐ Riesgos del día dichos en voz alta: líneas aéreas, pendiente, escalera, calor	FECHA _____
☐ Escalera puesta en base estable y al ángulo correcto si hay trabajo en altura	FECHA _____
☐ Fechas de inicio y de término confirmadas por escrito con la dueña	FECHA _____

Lista de Cierre de Trabajo

La lista que se gana la reseña. Nada de esto tarda y cada renglón lo ve la clienta.

☐ Cada portón abierto, cerrado y trabado enfrente de la dueña	FECHA _____
☐ Herrajes apretados, varillas de piso asentadas, bisagras ajustadas	FECHA _____
☐ Cerca vieja, postes y concrete footings acarreados fuera de la propiedad	FECHA _____
☐ Tierra sobrante retirada o esparcida exactamente donde ella pidió	FECHA _____
☐ Pasada de imán a lo largo de toda la línea de trabajo por clavos y grapas	FECHA _____
☐ Pasto y mulch repuestos, surcos rastrillados, entrada barrida	FECHA _____
☐ Fotos de cada esquina, cada portón y cada tramo de corrida	FECHA _____
☐ Recorrido completado y cualquier pendiente anotado por escrito	FECHA _____
☐ Garantía explicada en palabras simples y dejada por escrito	FECHA _____
☐ Reseña pedida, por su nombre, antes de arrancar la camioneta	FECHA _____
☐ Factura final enviada el mismo día	FECHA _____
☐ Seguimiento a los treinta días agendado en tu calendario	FECHA _____

Hoja de Reglas de Obra

Escaleras, días de clima y estándar de limpieza. Escribe tus reglas antes de que la temporada te las escriba.

Tus reglas de escalera y altura, y quién tiene permiso de romperlas (nadie).

Tu política de clima: qué detiene el trabajo, y cómo se lo avisas a la dueña.

Cuántos días abiertos a la semana dejas para el clima, y cómo los cobras.

Tu estándar de limpieza por escrito, la lista con la que ella te puede exigir.

Condiciones de suelo que detienen una excavación, y qué hace la cuadrilla ese día.

Bitácora de Equipo

Fecha, artículo, qué hiciste, cuándo toca otra vez. Medio minuto por renglón le gana a un auger muerto en junio.

[illegible]

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Nombres, no prospectos. Llena cada renglón antes de gastar un dólar en cualquier otra cosa.

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	MEJOR CANAL	CONTACTADO	¿LE PEDISTE 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	MEJOR CANAL	CONTACTADO	¿LE PEDISTE 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

Una página, tan buena que la pudieras cobrar, y tiene que destapar el problema que resuelve tu caminata de la línea.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Título de trabajo	
El único problema que resuelve completo	
El problema más grande que destapa	
Formato y extensión	
Dónde vive	
Cómo lo obtiene la gente	
El siguiente paso que pides	
Cómo vas a saber que funcionó	

Hoja de Utilidad de por Vida contra Costo

Cuánto vale un cliente contra lo que cuesta conseguir uno. Córrelo por canal, nunca como promedio.

[illegible]

Regla del 100 — Tablero Diario

Un renglón por día hábil. Haz una de estas cada día durante cien días antes de juzgar cualquiera.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contacto tibio: personas contactadas												
Puertas tocadas en la cuadra donde trabajas												
Cartas o tarjetas dejadas a vecinos												
Fotos o publicaciones subidas												
Publicación o foto en el perfil de negocio												
Reseñas pedidas												
Estimados agendados												
Estimados entregados												
Trabajos cerrados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Mismo orden, cada visita. El orden es lo que la hace sentir un proceso y no una visita de venta.

☐ Llegar a la hora que dijiste, en camioneta limpia y con carpeta	FECHA _____
☐ Caminar la línea primero, antes de hablar de material	FECHA _____
☐ Hacer las cinco preguntas y anotar sus respuestas enfrente de ella	FECHA _____
☐ Medir la corrida y contar portones en voz alta para que oiga la cuenta	FECHA _____
☐ Anotar pendiente, acceso, roca, raíces, riego y el árbol de la esquina	FECHA _____
☐ Preguntar por el vecino y si existe un survey	FECHA _____
☐ Enseñar fotos de tu propio trabajo en su zona	FECHA _____
☐ Entregarle el certificado de seguro sin que te lo pida	FECHA _____
☐ Presentar primero la opción de arriba, luego la de en medio, luego la de entrada	FECHA _____
☐ Poner calendario, alcance y garantía por escrito antes de hablar de precio	FECHA _____
☐ Resumir lo que ella dijo que quería, con sus palabras	FECHA _____
☐ Proponer el siguiente paso como afirmación, no como pregunta	FECHA _____

Las Cinco Preguntas que Venden el Trabajo

Escribe tu propia versión de cada una. Dila en voz alta hasta que dejen de sonar a guion.

Tu versión de: ¿por qué ahora y no el año pasado?

Tu versión de: cuénteme cómo es un mal día en este patio.

Tu versión de: ¿cómo se ve esto el verano que entra si nada cambia?

Tu versión de: ¿quién más usa el patio, y qué los dejaría contentos?

Tu versión de: cuando esté listo, ¿qué es lo primero que hace aquí afuera?

Objeciones y Respuestas — Instalación de Cercas

La columna de en medio es el punto. Llena la tercera con tus propias palabras antes de necesitarla.

LO QUE DICEN	LO QUE DE VERDAD QUIERE DECIR	TU RESPUESTA
El otro me cotizó mucho menos.	No veo ninguna diferencia entre las dos propuestas, así que estoy decidiendo con el único número que entiendo.	
Mi vecino dijo que la pagábamos a medias.	Todavía no le pregunto y me pone nerviosa esa plática.	
Déjame pensarlo.	Hay una cosa concreta que me sigue molestando y no la quiero decir en voz alta.	
¿Sale más barato si yo excavo los hoyos?	Quiero que esto cueste menos y ando buscando una palanca que yo controle.	
¿Por qué necesitas dinero antes de empezar?	Ya oí la historia del contratista que se llevó el anticipo y desapareció.	
Quiero esperar a la primavera.	Se siente un gasto grande y posponerlo es cómodo.	
¿De verdad necesito permiso para una cerca?	Me preocupa el trámite, la cuota, o meterme en problemas.	
¿Puedo comprar yo el material?	Creo que estoy pagando de más por la madera y quiero comprobarlo.	

Guion para Pedir la Reseña

Pedida en persona, en el recorrido final, nombrando el detalle que quieres que mencione.

Tu petición de una frase, palabra por palabra.

El detalle específico que quieres que ella nombre en la reseña.

Qué le entregas o le mandas para que le tome menos de un minuto.

Tu seguimiento si dice que sí y se le olvida, y cuándo lo mandas.

Cómo contestas una reseña, buena y mala, y qué tan rápido.

Tablero de Primera Contratación

Califica a cada candidato en los mismos renglones. En este oficio la actitud y la confiabilidad le ganan a la experiencia.

RASGO O RESULTADO	CÓMO SE VE LO BUENO	PREGUNTA QUE LO PRUEBA	CANDIDATO A	CANDIDATO B
Llega a tiempo, todos los días				
Trabaja con mal clima sin drama				
Cumple el estándar de limpieza				
Aguanta una plática con el dueño				
Sabe leer una cinta y un nivel				
Recibe correcciones sin enojarse				
Le importa si el portón abre bien				
Es seguro con herramienta y escalera				
Tiene transporte confiable				
Las referencias salen limpias				

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Qué hace él, qué revisas tú, y la única decisión honesta al final de los noventa días.

PERIODO	QUÉ TIENE A SU CARGO	QUÉ REVISAS A DIARIO	CÓMO SE VE LO BUENO	DECISIÓN
Días 1–30				
Días 31–60				
Días 61–90				
Sigue / corrige / se separan				

Armador de Estructura de Pago

Base más un bono amarrado al acabado, nunca solo a la velocidad. Escribe los números que sí vas a pagar.

COMPONENTE	MONTO O TARIFA	QUÉ PREMIA	CÓMO SE MIDE
Base por hora			
Política de horas extra			
Bono de acabado (limpieza, portón, fotos)			
Descuento o retención por visita de garantía			
Pago de gasolina o de traslado			
Apoyo para herramienta			
Política de días pagados			
Disparador de aumento			

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

Dibuja los tres antes de necesitarlos, y nombra a la siguiente persona que contratarías en cada etapa.

En un mes de \$10K: ¿quién hace qué, y qué se rompe primero?

En \$250k al año: ¿qué ya soltaste, y a quién?

En \$500k: ¿segunda cuadrilla, apoyo de oficina, o las dos, y en qué orden?

En \$1M: ¿cuál es tu trabajo de verdad, y quién corre la obra?

Pronóstico de Doce Meses

El índice es la estacionalidad de este oficio. Pasa tu mes promedio por él antes de planear un solo gasto.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	INSTALACIONES	INGRESO PREVISTO	INGRESO REAL	VARIACIÓN
Ene	0.83				
Feb	0.89				
Mar	0.99				
Abr	1.09				
May	1.01				
Jun	1.22				
Jul	1.19				
Ago	1.13				
Sep	1.06				
Oct	0.89				
Nov	0.86				
Dic	0.84				
Año					

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

Reparto de Utilidad Primero

Decide la parte antes de que llegue el dinero. Muévela el día que se libera, no a fin de mes.

CUENTA	PARTE DE CADA DEPÓSITO	PARA QUÉ ES	DÓNDE SE GUARDA	CADA CUÁNDO LA REVISAS
Ingreso (aquí cae todo)				
Impuestos				
Pago del dueño				
Reserva				
Material del siguiente trabajo				
Marketing				
Gastos de operación				
Reposición de equipo				

Tablero de Indicadores — Instalación de Cercas

Las referencias de este oficio ya están impresas. Llena tu propia columna cada mes y mira el hueco.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Average residential job size (meta 5,500 USD)												
Gross margin (mixed residential book) (meta 38%)												
Net margin after overhead (meta 20%)												
Two-person crew installation rate (meta 125 linear ft/crew-day)												
Solo-operator monthly install volume (meta 5 installs/month)												
Lead-to-close rate, referrals/past customers (meta 50%)												
Material markup (meta 22.5%)												
Chain-link high-volume installer rate (meta 2.5 jobs/day)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Ingreso, luego lo que costó entregarlo, luego lo que costó existir. La última línea es la única que te paga.

MES	INGRESO	MATERIAL	MANO DE OBRA	UTILIDAD BRUTA	GASTOS FIJOS	NETO

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta este mes: un trabajo pagado. Todo lo de esta lista existe para que eso pase antes.

☐ Entidad registrada y número fiscal en la mano	FECHA _____
☐ Cuenta de cheques de negocio y cuenta de impuestos abiertas	FECHA _____
☐ Dos cotizaciones de seguro sobre cobertura idéntica	FECHA _____
☐ Letrero magnético en la camioneta y una tarjeta en la bolsa	FECHA _____
☐ Perfil de negocio en el mapa reclamado, con cinco fotos reales	FECHA _____
☐ Kit de herramienta esencial comprado o prestado	FECHA _____
☐ Cien nombres escritos	FECHA _____
☐ Primeros veinticinco nombres contactados en persona	FECHA _____
☐ Oferta de caminata de la línea nombrada y corrida una vez gratis	FECHA _____
☐ Imán de prospectos de una página escrito	FECHA _____
☐ Primer estimado entregado por escrito	FECHA _____
☐ Primer anticipo cobrado y repartido entre las cuentas	FECHA _____
☐ Primer trabajo terminado, fotografiado y con reseña	FECHA _____

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Deja de ser una persona que instala cercas. Empieza a ser una empresa que las vende.

☐ Tres upsells cotizados y cargados en la camioneta	FECHA
☐ Precio por pie subido una vez y sostenido todo el mes	FECHA
☐ Upsell ofrecido en voz alta en cada trabajo	FECHA
☐ Circuito de vecinos trabajado en cada trabajo que terminas	FECHA
☐ Letrero de patio dejado la semana completa	FECHA
☐ Trabajo publicado cada semana, incluidas las esquinas difíciles	FECHA
☐ Cada trabajo terminado costado contra el estimado	FECHA
☐ El renglón de propuesta que estaba mal, de verdad corregido	FECHA
☐ Reseña pedida en persona en cada trabajo	FECHA
☐ Margen bruto y estimados entregados medidos cada semana	FECHA
☐ Un canal además del contacto tibio trabajado cada día hábil	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Este oficio no tiene suscripción, así que construye lo que la reemplaza, y decide la contratación con evidencia.

☐ Mensaje de revisión de portón en primavera escrito y agendado para cada cliente	FECHA
☐ Dos administradores de propiedades o agentes vistos en persona	FECHA
☐ Un jardinero y un constructor de albercas que sepan tu nombre	FECHA
☐ Agradecimiento por escrito enviado a quien te refirió un trabajo	FECHA
☐ Oferta de referidos definida y dicha en voz alta en cada trabajo	FECHA
☐ Evidencia de contratación revisada: trabajo rechazado, papeleo nocturno, atraso	FECHA
☐ Contratación hecha, o la decisión escrita con la fecha en que la revisas	FECHA
☐ Meses flojos circulados y algo ya agendado dentro de ellos	FECHA
☐ Calendario del siguiente trimestre armado con los precios ya subidos	FECHA
☐ Reserva fondeada a por lo menos un mes de tu gasto fijo	FECHA

Hitos y Cables de Alarma

Un riesgo sin cable de alarma es nada más preocuparse. Cada renglón necesita número, fecha y qué haces cuando se rompe.

[illegible]

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, por qué, y qué esperabas. Léela en noventa días y entérate de cómo va tu criterio.

[illegible]