

La Prueba de Clientela Hambrienta para tus Códigos Postales

Tres códigos postales. Tres criterios cada uno. Escribe la evidencia que de verdad viste, no la calificación que esperas.

Los tres códigos postales que alcanzas en un manejo de veinte minutos, y por qué esos tres:

DOLOR — ¿cuáles llamadas de piso cerca de ti son urgentes este mes y no un algún día? ¿Qué viste u oíste que lo pruebe?

PODER DE COMPRA — edad del parque de vivienda, proporción de casas habitadas por su dueño, y qué te dice de quién paga:

ALCANZABILIDAD — cómo llegas a esas casas barato y de forma repetida, y cuánto te cuesta intentarlo:

El Perfil de tu Dueña de Casa

Una persona, no una categoría. Descríbela como se la describirías a alguien que tiene que ir a conocerla.

Quién es: la casa, la familia, el cuarto que le molesta y cuánto tiempo lleva molestándole:

Qué le da miedo cuando un desconocido de pisos toca su puerta — en sus palabras, no en las tuyas:

Qué escribió en el buscador la última vez que miró su piso y se rindió:

Qué ya intentó, quién le quedó mal, y cuánto le costó esa falla:

Hoja de tu Colchón Personal

Solo gastos del hogar — el presupuesto del negocio va en el capítulo 5. Súmalo, divide tus ahorros entre el total y anota los meses abajo.

[illegible]

Demanda por Mes — Instalación de Pisos

El índice es interés nacional de búsqueda, sin tendencia, a cinco años. Toma el pico de verano como forma, no como promesa, y anota tus números locales al lado.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS PREVISTOS	INGRESO PREVISTO	QUÉ HARÁS EN LOS MESES LENTOS
Ene	0.80			
Feb	0.82			
Mar	0.88			
Abr	0.91			
May	0.87			
Jun	1.48			
Jul	1.35			
Ago	1.25			
Sep	1.06			
Oct	0.89			
Nov	0.84			
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

Sus palabras, no las tuyas. Si una frase trae el nombre de un producto o un término del oficio, es tu idioma y no cuenta.

Cómo quiere que sea el cuarto cuando esté terminado — una sola frase, con sus palabras:

La fecha límite detrás de la llamada: ¿qué está pasando en su vida que hizo que este fuera el mes en que llamó?

De qué tendría que dejar de preocuparse para que esto se sienta terminado:

El plazo que de verdad puedes prometer, con la ventana de aclimatación adentro:

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince razones por las que una dueña de casa no firma. Clasifica cada una — conocimiento, capacidad, entorno, psicología — y voltéala en una línea de tu oferta.

#	QUÉ DETIENE AL CLIENTE	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

Mucho valor para ella y poco costo para ti entra y se queda. Caro para ti e invisible para ella sale, o se vuelve un extra pagado.

COMPONENTE	QUÉ RESUELVE	VALOR PARA ELLA	COSTO PARA TI	DEJAR / BONO / FUERA

Garantía y Nombre de la Oferta

Escribe solo lo que una persona con una van puede cumplir. Luego escribe las exclusiones en el mismo tamaño de letra.

Qué garantizas, por cuánto tiempo y sobre cuál trabajo — una frase que puedas leer en una mesa de cocina:

Las exclusiones, dichas claro: garantía del material, humedad, estructura existente, trabajo de otros, oficios con licencia:

Cómo funciona un reclamo de verdad — a quién le llama, qué tan rápido contestas, qué haces:

Tres nombres para la oferta. Unidad de trabajo más promesa. Encierra el que no necesita explicación:

Zona de Servicio y Trabajos que No Harás

Tiempo de manejo desde donde duerme la van, no millas. Y la lista que te dará tentación romper la primera semana lenta.

Tu núcleo de veinte minutos: los pueblos, fraccionamientos y códigos postales que caben adentro:

Tu banda de cuarenta minutos, y el tamaño mínimo de trabajo que justifica ir hasta allá:

Tu tipo de cliente principal y tu tipo de lastre, con una razón para cada uno:

Trabajos que no tomarás al precio normal, y con quién vas a recomendar cada uno:

Escaneo de Diez Competidores

Solo instaladores, nada de directorios. Lee primero las reseñas de una estrella — las quejas son tu especificación.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase de una Línea y tu Posicionamiento

Problema, plan, resultado. Sin adjetivos. Si alguien tiene que hacer una pregunta de seguimiento, reescríbela.

El problema, con sus palabras — qué le cuesta de verdad el piso gastado, día con día:

El plan, en tres pasos que ella pudiera repetirle a su esposo esta noche:

El resultado que recibe, con los detalles de acabado que nadie más menciona:

Todo junto en una sola frase, y luego reescrito más corto:

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

Una tarde, en este orden. Ponle fecha a cada línea al terminarla.

☐ Decide el tipo de entidad con tu contador, y escribe la razón.	FECHA
☐ Registra la entidad con tu Secretary of State y guarda los papeles sellados.	FECHA
☐ Saca el EIN federal directo con la autoridad fiscal — gratis, en línea, minutos.	FECHA
☐ Abre una cuenta de cheques de negocio con los papeles de la entidad y ese número.	FECHA
☐ Abre una segunda cuenta, mismo banco, marcada impuestos. De ahí no sale nada que no sea impuesto.	FECHA
☐ Saca una tarjeta de la cuenta de negocio, solo para material y gasolina.	FECHA
☐ Regístrate para el impuesto a las ventas si el piso instalado es gravable donde trabajas.	FECHA
☐ Revisa en tu ciudad o condado si hay licencia local de negocio o registro de home improvement.	FECHA
☐ Instala el software de contabilidad y conecta las dos cuentas antes del primer anticipo.	FECHA
☐ Pon el nombre, la dirección y el número de licencia en la orden de trabajo que te dé tu abogado.	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Instalación de Pisos

Once estados, investigados. Léelo por las formas que toman las reglas — por oficio, por volumen anual, por tamaño de proyecto — y luego verifica tu estado y tu condado con la junta el día que solicites.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-15 Flooring and Floor Covering Contractor	California Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$450	Sí
Florida	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	Sí	Home Improvement Contractor (HIC) Registration	PA Office of Attorney General	\$100	No
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	Sí	Residential-Basic Contractor	GA State Licensing Board for Residential and Commercial General Contractors (Secretary of State)	\$210–\$342	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	Sí	Maintenance and Alteration Contractor — Tile & Marble classification	Michigan LARA, Residential Builders Section	\$195	Sí

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

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Rangos investigados para un contratista de pisos. Tu cotización va a caer en algún punto adentro según nómina, vehículos, límites e historial de siniestros.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$500–\$2,000	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	2–6.5 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,200–\$3,500	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$25,000–\$25,000	Bond face value tied to state contractor licensing varies; California's CSLB requires a uniform \$25,000 contractor's bond across all classifications including C-15 Flooring. Neither of the other two required-license states in this list (PA's HIC registration, GA's Residential-Basic Contractor) mandates a bond.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Registro de Cotizaciones de Seguro

Tres agentes, los mismos límites, para que los números se puedan comparar. Pregúntale a cada uno qué excluye la póliza en trabajo de pisos.

ASEGURADORA	LÍNEA	LÍMITES	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Haz estas preguntas en voz alta y anota las respuestas. Dos juntas, antes del primer anticipo.

☐ ¿Cuál entidad, y cómo debería tributar con los ingresos que espero?	FECHA
☐ ¿Qué tiene que traer mi orden de trabajo y mi orden de cambio, y me las redactas tú?	FECHA
☐ ¿A qué me comprometo de verdad mi garantía de mano de obra en este estado?	FECHA
☐ ¿Cómo se deben manejar aquí los anticipos del cliente, y hay tope de lo que puedo pedir por adelantado?	FECHA
☐ ¿Cuáles son mis derechos de gravamen, cuál es el plazo, y qué debe traer el papeleo para conservarlos?	FECHA
☐ Para el impuesto a las ventas, ¿el piso instalado es mejora al inmueble o venta al menudeo con instalación?	FECHA
☐ ¿Qué registros guardo, en qué forma y por cuánto tiempo?	FECHA
☐ ¿Cuáles son mis fechas de impuesto estimado, y cuánto debería apartar de cada anticipo?	FECHA
☐ ¿Cuándo un ayudante se vuelve empleado, y qué cambia ese día?	FECHA
☐ ¿Qué límites de seguro piden normalmente los administradores y constructores de este mercado?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Instalación de Pisos

Rangos investigados, esenciales marcados. Encierra lo que debe ir en la van el día uno y tacha lo que un trabajo firmado no ha pagado.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Pneumatic 3-in-1 flooring nailer/stapler	\$133	\$688	Sí		
Wet tile saw (benchtop)	\$65	\$1,039	Sí		
Laminate/vinyl plank flooring cutter (guillotine)	\$20	\$323	Sí		
Carpet knee kicker	\$45	\$196	Sí		
Cordless oscillating multi-tool	\$79	\$349	Sí		
Concrete/wood subfloor moisture meter kit	\$189	\$975	Sí		
Tapping block, pull bar & spacer installation kit	\$34	\$111	Sí		
Laser level (layout)	\$23	\$264	Sí		
Notched trowel, utility knife & knee pad combo kit	\$5	\$167	Sí		
Wet/dry shop vacuum	\$45	\$209	Sí		
Compact tape-measure / laser-level combo	\$23	\$53	Sí		
Carpet power stretcher	\$12	\$213	Después		
Equipo esencial	\$661	\$4,374			

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 Inicial Total

Kit esencial, vehículo, seguro del año uno y marketing. Si ya tienes van servible, tu número es el subtotal de arriba del vehículo.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$661	\$4,374	
Responsabilidad civil general, año uno	\$500	\$2,000	
Marketing de lanzamiento	\$300	\$500	
Subtotal antes del vehículo	\$1,461	\$6,874	
Used cargo van (2018-2019 Ford Transit 250, ~7 years old)	\$12,200	\$17,500	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$13,661	\$24,374	

Fuentes de Financiamiento

Baja en orden de riesgo y párate en la primera línea que te cubra. La rapidez no es razón para saltarte una.

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

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

Cómo el anticipo del trabajo uno paga el material del trabajo uno y el marketing que encuentra el trabajo dos.

Tu anticipo: de cuánto, cuándo se paga, y la frase que dices para explicar qué compra:

Lo que el anticipo nunca tiene permitido pagar, escrito para que puedas leértelo de vuelta:

La rebanada fija de cada trabajo terminado que regresa al marketing, y a dónde va:

Cómo vas a saber que funcionó: qué vas a contar, y cuándo lo vas a mirar:

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Instalación de Pisos

Rangos nacionales investigados con las horas que lleva cada trabajo. Escribe tu precio local junto a cada línea, divide entre las horas y mira qué cobras de verdad.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Carpet installation, bedroom (~150 sq ft)	\$400	\$1,200	4	\$300	
Single-room LVP/vinyl plank flooring installation	\$600	\$2,000	6	\$333	
Hardwood flooring, main living area	\$3,000	\$10,000	32	\$313	
Hardwood flooring, small room	\$1,500	\$5,000	16	\$313	
Bathroom tile flooring installation	\$1,065	\$3,483	12	\$290	
Flooring installation, ~500 sq ft space (material varies)	\$1,528	\$4,859	24	\$202	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$20–\$30 por hora (cotizado per sq ft of installed flooring (material + labor, varies by type)). Los técnicos ganan \$22–\$36 por hora.

Armador de Bueno / Mejor / Máximo

Tres alcances reales, no tres descuentos. Presenta Máximo primero. Si Bueno es peor trabajo y no menos trabajo, rehazlo.

NIVEL	QUÉ INCLUYE	QUÉ SE DEJA FUERA A PROPÓSITO	PRECIO
Máximo — planta completa, prep total			
Mejor — cuartos clave, mismo estándar			
Mejor — mismos cuartos, más rápido			
Bueno — el alcance mínimo que firmas			
Extra: manejo de muebles			
Extra: nivelar el subfloor			
Extra: escaleras y transiciones			

Tarifa por Hora de Equilibrio

Cada costo fijo del año entre las horas que de verdad puedes vender. Estimar, manejar e ir por material no son horas vendibles.

CONCEPTO	MONTO ANUAL	NOTAS
Seguro de responsabilidad civil		
Auto comercial y gasolina		
Pago de la van o fondo de reemplazo		
Teléfono e internet		
Software (trabajos, contabilidad)		
Renovaciones de licencia y registro		
Contabilidad y teneduría		
Marketing		
Herramienta, discos y consumibles		
Tu propio sueldo		
TOTAL de costo fijo		
Horas vendibles por año		

Tabla de Sobreprecio contra Margen

El sobreprecio se suma al costo. El margen es lo que queda del precio. Llena las dos columnas hasta que la diferencia no te sorprenda.

[illegible]

Tu Oferta de Atracción

Lo que hace que alguien levante la mano. Tiene que revelar algo real y dejar un documento atrás.

Qué haces de verdad en esa hora — lecturas, revisiones, y qué te ve hacer ella:

Qué recibe ella después, y qué viene en esa página:

Cuánto le cuesta, y la frase que usas para explicar por qué vale la pena agendarlo:

Cómo le das seguimiento a la gente que hoy no agenda, y cuándo:

Plan de Venta Adicional y Venta a la Baja

Con precio de antemano, para que nada se invente en un pasillo con la clienta viéndote la cara.

Tus cinco ventas adicionales, cada una con precio y con el momento del trabajo en que la sacas:

El hallazgo que nunca es venta adicional — cómo presentas el trabajo de subfloor como requisito:

Tus tres movidas a la baja: menos cuartos, otro producto, otras condiciones de pago:

Lo que nunca vas a hacer por cerrar un trabajo, escrito antes de que alguien te tiente:

Plan de Continuidad o de Recomendaciones

Los pisos no traen suscripción y este libro no va a inventar una. El motor de recomendaciones y la lista de administradores la reemplazan.

JUGADA	A QUIÉN APUNTA	CUÁNDO CORRE	QUÉ TE CUESTA	QUÉ CUENTAS
Hoja de cuidado entregada al cierre				
Petición de recomendación en el piso				
Premio de recomendación pagado ya				
Seguimiento de temporada, año uno				
Seguimiento anual, al siguiente cuarto				
Lista de administradores				
Relación de sub con constructor				
Mensaje a clientes de esa calle				

Lista de Arranque de Trabajo

Antes de que baje una sola caja de la van. Ponle fecha a cada línea — esta es la lista que protege la reseña.

☐ Alcance confirmado en voz alta contra la orden firmada, incluido lo que queda excluido.	FECHA
☐ Anticipo recibido y material entregado, contado y revisado por daño y por lote de color.	FECHA
☐ Periodo de aclimatación cumplido y registrado, con la fecha en que empezó.	FECHA
☐ Lecturas de humedad y planicidad del subfloor tomadas otra vez y anotadas.	FECHA
☐ Fotos de cada cuarto, cada muro y cada piso existente antes de mover nada.	FECHA
☐ Plan de muebles acordado: qué mueves tú, qué vacía ella, a dónde van.	FECHA
☐ Protección tendida — papel o hardboard en el camino, plástico en puertas, rejillas selladas.	FECHA
☐ Horas diarias de inicio y de salida acordadas y escritas donde ella las vea.	FECHA
☐ Reglas de mascotas, niños y puertas acordadas en voz alta con quien esté en casa.	FECHA
☐ Estacionamiento, luz, agua y basura acordados para no improvisar a las siete de la mañana.	FECHA
☐ Estación de corte montada afuera o en el garaje, sobre lona, con la aspiradora conectada.	FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

Terminar, no parar. Todo esto pasa mientras sigues parado adentro de la casa.

☐ Transiciones, umbrales, reductores y moldura de zoclo instalados y fijados.	FECHA _____
☐ Expansion gaps revisadas en cada muro, tubo y puerta antes de poner moldura.	FECHA _____
☐ Juntas, trabas y orillas recorridas y presionadas a mano en todo el piso.	FECHA _____
☐ Muebles de regreso, con fieltro en cada pata que toca el piso terminado.	FECHA _____
☐ Aspirado completo del área terminada y del camino, más el cuarto de al lado.	FECHA _____
☐ Todos los recortes, empaques y tarimas retirados de la propiedad.	FECHA _____
☐ Material sobrante etiquetado con el nombre del producto y dejado con ella para reparaciones.	FECHA _____
☐ Fotos finales de cada cuarto tomadas y archivadas en la carpeta del cliente.	FECHA _____
☐ Hoja de cuidado entregada y explicada, sobre todo qué va a arruinar este producto.	FECHA _____
☐ Recorrido con la clienta, con lista de pendientes escrita y fechada si la hay.	FECHA _____
☐ Saldo cobrado antes de salir de la cochera.	FECHA _____
☐ Reseña pedida sobre el piso, y la recomendación pedida justo después.	FECHA _____

Hoja de la Familia

Trabajar dentro de la casa de alguien. Contesta esto en la cotización, no la mañana del día uno.

Quién está en casa de día, quién duerme siesta, quién trabaja desde la casa, y qué cambia eso:

Animales: cuáles, de quién es la regla de puertas y portones, y qué pasa si uno se sale:

Muebles: qué mueves tú, qué vacía ella misma, y dónde viven mientras trabajas:

Orden de cuartos para que haya cama dormible y baño alcanzable cada noche:

Registro de Equipo

Qué tienes, cuánto costó, y cuándo se le dio servicio o se calibró por última vez. La línea del medidor es la que más importa.

[illegible]

Tus 100 Tibios — 1 de 2

Todos los que ya te conocen. Llena los renglones antes de gastar un dólar. Mensajes personales, nunca masivos.

[illegible]

Tus 100 Tibios — 2 de 2

Plan de Imán de Prospectos

Algo chico, de verdad útil, cambiado por un teléfono. Tiene que terminar revelando el siguiente problema.

IMÁN	PARA QUIÉN ES	QUÉ REVELA	CÓMO LO RECIBEN	QUÉ PIDES DESPUÉS
Revisión de piso y subfloor, en sitio				
Elegir piso con mascotas, niños y losa				
Qué encontramos debajo de la alfombra				
Planeador de presupuesto por cuarto				
Lista de precios de cambio de inquilino				
Guía de cuidado y limpieza por producto				
Galería antes y después de tu zona				

Hoja de LTGP : CAC

Lo que vale un cliente contra lo que cuesta uno. Llénala por canal, no una sola vez para todo el negocio.

CONCEPTO	TU NÚMERO	DE DÓNDE SALIÓ
Precio promedio del trabajo		
Porcentaje de margen bruto		
Utilidad bruta del primer trabajo		
Ventas adicionales por cliente		
Recomendaciones por cliente contento		
Utilidad bruta de por vida por cliente		
Gasto en este canal este mes		
Prospectos producidos		
Cotizaciones dadas		
Clientes ganados		
Costo por cliente adquirido		
Razón: utilidad de por vida entre costo		

Regla del 100 — Tablero Diario

Un canal, un número, cada día hábil. Aquí la variable que se prueba es la constancia, no la creatividad.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos tibios hechos												
Contactos fríos hechos												
Minutos creando contenido												
Dólares gastados en anuncios												
Conversaciones iniciadas												
Estimados agendados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Cuarenta minutos, en este orden. Todo esto es evidencia de que no eres el que desapareció.

☐ Confirma la cita esa misma mañana, con una ventana de llegada.	FECHA _____
☐ Llega a tiempo, con cubrezapatos o sin zapatos, y di cuánto piensas tardar.	FECHA _____
☐ Pregunta qué hay puesto, qué tiene de malo, qué pasa si se queda, y qué le han cotizado.	FECHA _____
☐ Escucha la fecha límite detrás de la llamada y anótala.	FECHA _____
☐ Mide cada cuarto, y fotografía orillas, umbrales y cualquier daño existente.	FECHA _____
☐ Toma la lectura de humedad del subfloor y enséñale la pantalla.	FECHA _____
☐ Revisa la planicidad del cuarto y anota lo que haya que nivelar.	FECHA _____
☐ Tiende una caja completa del material bajo su luz y deja de hablar mientras la mira.	FECHA _____
☐ Di en voz alta qué cambiaría el precio y qué no.	FECHA _____
☐ Presenta primero el alcance más grande, luego el de en medio, luego el más chico.	FECHA _____
☐ Lee la garantía y sus exclusiones en voz alta antes de decir el precio.	FECHA _____
☐ Deja una cotización escrita, las lecturas y las exclusiones — en papel, en su mano.	FECHA _____
☐ Acuerda el siguiente paso y la fecha en que darás seguimiento, y escríbela enfrente de ella.	FECHA _____

Objeciones y Respuestas — Instalación de Pisos

Qué dicen, qué significa de verdad, y tu respuesta con tus propias palabras. Una respuesta prestada no sobrevive su pregunta de seguimiento.

QUÉ DICEN	QUÉ SIGNIFICA DE VERDAD	TU RESPUESTA
La tienda me cotizó menos y la instalación salía gratis.	Ella no está comparando instaladores. Está comparando tu número contra un precio de paquete cuya letra chica todavía no lee.	
Mi cuñado dice que él lo saca en un fin de semana.	Tiene una opción gratis que se siente obligada a usar, y espera que tú le des una razón para no hacerlo.	
¿Me puedes dar nada más un precio por pie cuadrado por teléfono?	Ya la quemó un número que creció después de mover los muebles, y está probando si el tuyo aguanta.	
¿Por qué el material tiene que estar primero en mi casa? El otro señor dijo que lo instalaba el mismo día.	Cree que la aclimatación es un pretexto para un calendario más lento, y hace bien en preguntar.	
La cotización anterior decía que se podía poner encima del piso viejo.	Quiere el camino barato y necesita saber qué está cambiando por él.	
Es más de lo que quería gastar.	Casi nunca es un rechazo. Casi siempre el alcance es más grande que la foto que ella traía en la cabeza cuando llamó.	
Necesito hablarlo con mi esposo.	O es cierto, o está buscando una salida amable porque algo de la visita no aterrizó.	

Guion para Pedir la Reseña

Pedida sobre el piso terminado, antes de que la última caja suba a la van. Pide primero la queja.

Cómo invitas la queja antes de pedir el elogio, con tus palabras:

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

Sobre qué le dices que escriba, para que la reseña conteste el miedo real del siguiente cliente:

Cómo y cuándo mandas el enlace, y qué haces si en una semana no llega nada:

Tablero de Primera Contratación

Costo cargado contra horas devueltas. Si la respuesta no es un sí obvio, es un no y esperas un mes.

CONCEPTO	TU NÚMERO	DE DÓNDE SALIÓ
Horas trabajadas la semana pasada		
Horas que fueron instalación con oficio		
Horas que cualquiera pudo haber hecho		
Sueldo por hora que ofrecerías		
Impuestos de nómina y workers comp encima		
Costo cargado por hora		
Tu tarifa de equilibrio del capítulo 6		
Horas facturables extra por semana		
Ingreso extra que cargan esas horas		
Veredicto: contratar, esperar o subcontratar		

Plan de Arranque 30 / 60 / 90

Escrito antes de entrevistar a nadie. Cada renglón: una destreza, cómo la revisas, y para cuándo debe cumplirse.

DESTREZA O ESTÁNDAR	CÓMO LA ENSEÑAS	CÓMO LA REVISAS	PARA CUÁNDO

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

Dibuja las cajas y pon un nombre o un blanco en cada una. Los blancos son tu plan de contratación.

En \$250k: ¿quién instala, quién vende, quién agenda y quién lleva la contabilidad?

En \$500k: ¿cuál es la restricción, y cuál caja se llena primero para romperla?

En \$1M: las cuadrillas, los líderes, la oficina, y cómo se ve tu propia semana:

¿Cuál de esas tres empresas de verdad quieres tener, y por qué:

Pronóstico de Doce Meses

El índice es interés nacional de búsqueda, sin tendencia. Usa la forma y no las alturas exactas, y anota al lado tus trabajos, valor promedio e ingreso.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJO	VALOR PROMEDIO	INGRESO	COSTOS FIJOS	SOBRANTE
Ene	0.80					
Feb	0.82					
Mar	0.88					
Abr	0.91					
May	0.87					
Jun	1.48					
Jul	1.35					
Ago	1.25					
Sep	1.06					
Oct	0.89					
Nov	0.84					
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.

Registro de Flujo de Efectivo

Cada movimiento, con su trabajo. Los anticipos guardados para material llevan su propia columna para no gastarlos dos veces.

[illegible]

Reparto de Utilidad Primero

El día que cae el dinero, pártelo. Fija las proporciones con tu contador y mueve el dinero el mismo día cada semana.

CUENTA	PROPORCIÓN	DÓNDE VIVE	PARA QUÉ ES
Impuestos			
Utilidad			
Sueldo del dueño			
Operación			
Flujo para material			
Reemplazo de equipo			

Tablero de KPI — Instalación de Pisos

Referencias investigadas para pisos. Anota tu propio número al lado de cada una cada mes y persigue solo la que esté más lejos.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Target gross margin (meta 30%)												
Quote close rate (meta 50%)												
Monthly revenue increase after adopting field service software (1 yr) (meta 35%)												
Average job price, 500 sq ft space (meta 3,159 USD)												
Average flooring installation job price (national) (meta 2,950 USD)												
Bathroom floor tile installed cost per sq ft (meta 18.59 USD/sqft)												
Hardwood flooring installed cost per sq ft (meta 15.5 USD/sqft)												
Luxury vinyl plank installed cost per sq ft (meta 10 USD/sqft)												

NOTAS DE LA SEMANA

P&L Mensual

Ingresos, costo de ventas, margen bruto, gastos fijos, utilidad. La línea de margen bruto es la que lees primero.

CONCEPTO	ESTE MES	MES PASADO	AÑO A LA FECHA	REFERENCIA	NOTAS

Días 1–30: Consigue Dinero

Un solo objetivo: un trabajo pagado, bien terminado. Ponle fecha a cada línea al completarla.

☐ Entidad registrada, número de identificación emitido, las dos cuentas abiertas.	FECHA
☐ Tres cotizaciones de seguro registradas y una póliza contratada.	FECHA
☐ Junta estatal y oficina del condado llamadas por pisos, respuestas anotadas.	FECHA
☐ Cien nombres escritos completos.	FECHA
☐ Veinte mensajes personales enviados, uno por uno.	FECHA
☐ Medidor de humedad comprado y usado en tu propia casa para aprenderlo.	FECHA
☐ Oferta de atracción escrita en una página y con precio.	FECHA
☐ Ficha del mapa reclamada, llena y con fotos.	FECHA
☐ Orden de trabajo y orden de cambio en mano, de tu abogado.	FECHA
☐ Primera visita de estimado corrida contra la lista.	FECHA
☐ Primer anticipo tomado y material pedido al alcance firmado.	FECHA
☐ Primer trabajo terminado, cerrado, saldo cobrado, reseña pedida sobre el piso.	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Las mismas horas con más dinero adentro. Venta adicional en cada trabajo, y el precio subido una vez.

- | | |
|---|-------------|
| ☐ Cinco ventas adicionales con precio de antemano y escritas en una tarjeta en la van. | FECHA _____ |
| ☐ Venta adicional presentada en cada trabajo del bloque, sin excepciones por pena. | FECHA _____ |
| ☐ Precio subido una vez y cinco cotizaciones emitidas al número más alto. | FECHA _____ |
| ☐ Resultado de cada una de esas cinco escrito a un lado. | FECHA _____ |
| ☐ Tasa de cierre calculada del bloque y comparada con la referencia. | FECHA _____ |
| ☐ Tarifa de equilibrio recalculada con cualquier costo fijo que hayas agregado. | FECHA _____ |
| ☐ Primer trabajo rechazado a propósito, y la razón registrada. | FECHA _____ |
| ☐ Bueno / Mejor / Máximo presentado en cada cotización, el más grande primero. | FECHA _____ |
| ☐ Fotos de antes y después tomadas desde la misma esquina en cada trabajo. | FECHA _____ |
| ☐ Tres reseñas vivas, cada una nombrando algo específico. | FECHA _____ |

Días 61–90: Consigue el Máximo

Una cartera que no arranca de cero cada lunes. Recomendaciones y clientes que vuelven, armados a propósito.

☐ Hoja de cuidado entregada en cada trabajo terminado.	FECHA
☐ Recomendación pedida sobre el piso terminado, cada vez, con las mismas palabras.	FECHA
☐ Premio de recomendación pagado de inmediato al menos una vez, y dicho en voz alta.	FECHA
☐ Diez administradores de propiedades o caseros contactados con lista de precios.	FECHA
☐ Seis personas de oficios vecinos contactadas, con la recomendación ofrecida primero.	FECHA
☐ Calendario de seguimiento armado para cada cliente anterior.	FECHA
☐ Tablero de primera contratación llenado con números reales de los últimos dos meses.	FECHA
☐ Decisión de contratar, esperar o subcontratar tomada y escrita en el registro.	FECHA
☐ Tablero llenado de los tres meses y la tendencia leída.	FECHA
☐ Los siguientes noventa días planeados antes de que termine este.	FECHA

Hitos y Disparadores

Un hito es lo que debería pasar. Un disparador es el número que obliga a actuar cuando no pasa.

HITO O RIESGO	DISPARADOR (EL NÚMERO)	ACCIÓN QUE OBLIGA	FECHA REVISADA

Registro de Decisiones

No es un diario. Cada decisión, su razón y la fecha — para que dejes de rediscutir lo que ya decidiste.