

Multitud Hambrienta por Código Postal

Pasa cada código postal al que manejarías por los tres filtros. Dos de tres es un pasatiempo. Escribe lo que contaste, no lo que supones.

DOLOR — ¿Qué zonas tienen las puertas más viejas? Anota la década de construcción y cuántos garajes contaste en un recorrido.

PODER DE COMPRA — ¿Pueden estos hogares pagar hoy una reparación sin financiera? ¿Qué te lo dice?

QUE TE ENCUENTREN — ¿Quién sale en el mapa de tu ciudad? ¿Cuántos son locales y cuántos desvían llamadas de otro estado?

EL VEREDICTO — ¿Qué códigos pasan los tres? ¿Cuáles sueltas y qué tendría que cambiar para volver a incluirlos?

Tu Perfil de Clienta

Escríbelo con las palabras de ella, no las tuyas. Si una frase suena a folleto, táchala y escribe lo que ella diría por teléfono.

¿Quién es? Edad, casa, cuánto lleva viviendo ahí, y si alguien en la casa sabe arreglar cosas.

¿Qué le da miedo? Escribe el miedo, no la objeción: la objeción es solo la forma en que sale el miedo.

¿Qué intentó ya, y qué escribió exactamente en su teléfono antes de encontrarte?

¿Qué haría que te colgara en los primeros treinta segundos? Escribe tres cosas.

Tu Colchón Personal

Cada gasto mensual de tu casa, incluso los que preferirías saltarte. Súmalos, multiplica por seis y anota ese número donde lo veas.

[illegible]

Demanda por Mes — Puertas de Garaje

El índice es el patrón nacional de demanda de reparación de puertas de garaje. Anota a lápiz lo que esperas y en un año escribe lo que pasó.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS PREVISTOS	INGRESOS PREVISTOS	QUÉ HARÁS EN MESES FLOJOS
Ene	1.54			
Feb	0.90			
Mar	0.85			
Abr	0.88			
May	0.94			
Jun	1.06			
Jul	1.03			
Ago	1.03			
Sep	0.95			
Oct	0.92			
Nov	0.94			
Dic	0.96			
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.

El Resultado Soñado

Resultado, plazo, sensación. Escrito como lo diría la dueña de casa, no como lo diría un folleto.

Con sus palabras: ¿qué quiere que sea cierto para esta noche? Escribe la frase completa.

El plazo que sí puedes prometer. ¿Hoy? ¿Una hora con nombre? Escribe a qué te pueden amarrar.

La sensación del otro lado. ¿De qué deja de preocuparse en cuanto la puerta sirve?

Ahora tacha cada palabra que ella no usaría. Reescribe abajo la frase con lo que quedó.

Obstáculo → Solución

Quince razones por las que no compra, ordenadas en conocimiento, habilidad, entorno y psicología, y revertidas en algo que tu oferta hace con cada una.

#	QUÉ FRENA AL DUEÑO	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

Un renglón por componente. Califica el valor para ella y el costo para ti; deja, baja a bono o corta. Termina con seis a diez.

[illegible]

Garantía y Nombre

Nombra la falla, qué haces al respecto y cuánto le cuesta a ella. Luego bautiza la oferta por el resultado.

La falla que estás dispuesto a respaldar. Dilo llano, como la describiría un cliente.

Qué haces cuando pasa, y qué tan rápido. Escribe la versión que cumplirías en tu peor mes.

Qué le cuesta a ella cuando fallas. Sé exacto: una garantía vaga se lee como ninguna garantía.

Tres nombres para la oferta. Encierra el que una dueña le repetiría de memoria a su vecina.

Zona de Servicio y lo que No Harás

Un anillo de treinta minutos de manejo, no de millas. Luego el trabajo que rechazas a propósito.

Las ciudades y códigos postales dentro de tu anillo, y a cuántos minutos queda cada uno de tu casa.

Dónde queda tu distribuidor y mostrador más cercano, y qué significa eso para lo que cargas en la camioneta.

Los trabajos que no vas a hacer, y la frase exacta que dirás cuando te pidan uno de todos modos.

Tu cuota de viaje fuera del anillo, y a quién le pasas las llamadas lejanas.

Diez Competidores

Los primeros diez resultados del mapa de tu ciudad más grande. Anota qué prometen, no qué cobran, y marca cuáles son de verdad locales.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tiempo de Manejo y Densidad

Un renglón por ciudad o vecindario dentro del anillo. Lo que paga es la densidad, no la distancia. Llénalo con un mapa y un sábado.

CIUDAD / VECINDARIO	MINUTOS	ÉPOCA DE CASAS	GARAJES CONTADOS	COMPETENCIA LOCAL	¿ENTRA?

Tu Frase y Tu Posicionamiento

Problema, luego plan, luego resultado. Léesela a alguien fuera del oficio y pídele que te la repita.

El problema, con las palabras de la dueña. Empieza con su mañana, no con tu empresa.

El plan. Tres pasos o menos, cada uno algo que ella pueda imaginarse pasando.

El resultado. Cómo se ve su vida cuando la puerta sirve, en una frase corta.

La frase completa, escrita. Luego la versión que de verdad dirás en un mostrador.

Entidad, EIN y Banco

Cuatro cosas, una semana. Ponle fecha a cada renglón para probarle a un banco cuándo arrancaste.

☐ Decidir el tipo de entidad con un contador y anotar por qué la elegiste	FECHA
☐ Presentar el acta constitutiva en el estado donde de verdad trabajas	FECHA
☐ Pedir copia certificada del acta: bancos y portales de proveedores la piden	FECHA
☐ Solicitar el EIN directo con el IRS, gratis y en línea	FECHA
☐ Abrir cuenta de cheques de negocio a nombre de la empresa	FECHA
☐ Abrir tarjeta de crédito o débito de negocio y dejar de usar la personal	FECHA
☐ Registrarte en la oficina estatal de ingresos para el impuesto a ventas	FECHA
☐ Preguntar ahí mismo cómo se tratan refacciones y mano de obra en tu estado	FECHA
☐ Revisar cada ciudad de tu anillo por licencia o registro municipal	FECHA
☐ Preguntar si cambiar una puerta lleva permiso en cada municipio	FECHA
☐ Montar contabilidad en software u hoja de cálculo antes de tener qué registrar	FECHA
☐ Poner nombre de la entidad, EIN y licencias en una tarjeta en la camioneta	FECHA

Licencias por Estado — Puertas de Garaje

Dónde está parado cada estado en licenciar puertas de garaje, con junta y rango de cuota. Busca tu renglón y confirma con la junta antes de gastar.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-61/D-28 Doors, Gates and Activating Devices Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Garage Door Installation Specialty 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)	\$210–\$342	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	Sí	Maintenance & Alteration Contractor — Doors/Garage Doors specialty	Michigan LARA / Residential Builders' and M&A Contractors' Board	\$195–\$265	Sí

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

Líneas de Seguro y Costo Anual Típico

Qué cubre cada línea y cuánto suele costar. Llena la columna derecha con tus propias cotizaciones y guarda esta página para la renovación.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$550–\$2,000	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	4.01–16.28 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$600–\$1,500	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$4,250–\$15,000	Bond face value required as part of contractor licensing varies by state; not universally required for garage door installers. Arizona ROC requires \$4,250 (Residential Specialty Contractors) up to \$15,000 (Residential General Contractors, \$750k+ volume); California CSLB requires a flat \$25,000 for all classifications including C-61/D-28 Doors, Gates and Activating Devices. 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	

Cotizaciones de Seguro

Tres agentes, mismas coberturas, mismos límites, la misma semana. Otra cosa no es comparación. Anota quién te regresó la llamada más rápido.

[illegible]

Preguntas para Tu Abogado y Tu Contador

Una hora pagada con cada uno. Lleva esta página. Escribe ahí las respuestas y guárdala: te las van a volver a preguntar.

☐ ¿Qué tipo de entidad le queda al riesgo de trabajar bajo una puerta cargada?	FECHA
☐ ¿Qué debe traer mi autorización de trabajo escrita antes de tensar un resorte?	FECHA
☐ ¿Cómo manejo un cambio si abro la puerta y hay una sección cuarteada atrás del marco?	FECHA
☐ ¿Mi estado exige aviso de cancelación en venta a domicilio, y qué pasa si me lo salto?	FECHA
☐ ¿Qué texto limita mi exposición por daño previo al piso, al carro o a la estructura?	FECHA
☐ ¿Cuánto tiempo tengo para presentar un gravamen aquí, y qué aviso va primero?	FECHA
☐ ¿El impuesto a las ventas se debe por refacciones, por mano de obra o por el ticket entero?	FECHA
☐ ¿Cómo debo pagarme a mí mismo antes de que la empresa dé utilidad?	FECHA
☐ ¿Qué método de gasto de vehículo le queda a una camioneta que ya tenía?	FECHA
☐ ¿Qué tiene que estar listo antes de que un ayudante entre a nómina en vez de efectivo?	FECHA
☐ ¿Qué registros debo conservar, y por cuánto tiempo, si alguna vez me auditan?	FECHA
☐ ¿Qué hago la primera vez que un dueño impugna un cargo por escrito?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Puertas de Garaje

Primero lo del día uno, abajo lo que puede esperar. Marca lo que ya tienes y anota lo que de verdad pagaste, para darle un número real a tu contador.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Cordless drill/driver + impact driver 2-tool combo kit	\$124	\$249	Sí		
Torsion spring winding bar set	\$15	\$50	Sí		
3-piece locking pliers / vise-grip set	\$20	\$30	Sí		
10 ft. fiberglass step ladder (Type IA)	\$150	\$300	Sí		
Mechanic's socket & wrench tool set (~200-pc)	\$70	\$190	Sí		
Hydraulic garage door panel lift/jack tool	\$150	\$250	Sí		
Safety glasses, hearing protection & work gloves kit	\$15	\$50	Sí		
25 ft. tape measure & torpedo level	\$20	\$60	Sí		
SAE/Metric hex key (Allen wrench) set	\$15	\$30	Sí		
28 ft. aluminum extension ladder	\$300	\$500	Después		
Cordless reciprocating saw	\$89	\$249	Después		
Cordless angle grinder	\$59	\$229	Después		
5-gal. wet/dry shop vacuum	\$36	\$140	Después		
Equipo esencial	\$579	\$1,209			

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

Llena la columna derecha con tus números, no los del libro. Tu camioneta, tu cotización, las cuotas de tu ciudad. Y suma la reserva sin fingir que es opcional.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$579	\$1,209	
Responsabilidad civil general, año uno	\$550	\$2,000	
Marketing de lanzamiento	\$500	\$2,000	
Subtotal antes del vehículo	\$1,629	\$5,209	
Used cargo van (work vehicle)	\$8,000	\$16,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$9,629	\$21,209	

Fuentes de Dinero

Todo lo que podrías usar, ordenado por lo que cuesta y por lo que te puede quitar si el primer trimestre sale lento. Anota también las que no vas a usar.

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

Financiado por el Cliente

El punto es la velocidad, no el tamaño. Escribe cómo el efectivo del trabajo uno te llega a tiempo de pagar el trabajo dos.

Cómo y cuándo cobras una reparación. Escribe la frase exacta que dices sobre el pago antes de empezar.

Política de anticipo en lo que tenga tiempo de entrega: cuánto, por qué ese monto y qué cubre.

Qué produce en efectivo un cliente en los primeros treinta días, y qué te costó encontrarlo y atenderlo.

La regla que vas a seguir cuando esos dos números se acerquen. Escribe el disparador y la acción.

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Puertas de Garaje

Rangos nacionales con las horas que lleva cada trabajo. Saca la columna por hora, anota al lado tu propio precio y mira cuáles trabajos sí te están pagando.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Torsion spring replacement	\$200	\$450	1.5	\$300	
Cable replacement	\$150	\$300	1	\$300	
Roller replacement	\$100	\$200	1	\$200	
Garage door opener repair	\$150	\$400	1.5	\$267	
Door panel repair/replacement	\$150	\$700	2	\$350	
Track repair/realignment	\$232	\$420	1.5	\$280	
New garage door installation (single door)	\$754	\$1,707	4	\$427	
Garage door opener installation	\$200	\$500	2	\$250	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$75–\$150 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$19–\$38 por hora.

Armador de Bueno / Mejor / Máximo

Arma la escalera de tu llamada más común. Cada nivel tiene que ser algo que sí venderías, o va a sentir el truco y se regresa al precio.

	BUENO	MEJOR	MÁXIMO
Nombre			
Qué incluye			
Qué se queda fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Ancla enseñada primero?			

Tarifa por Hora de Equilibrio

Números reales de tu estado de cuenta. Horas facturables son las horas que un cliente paga, muchas menos que las que trabajas.

REGLÓN	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Camioneta + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL gasto fijo mensual		
Horas facturables al mes		
Equilibrio por hora = $\text{gasto} \div \text{horas}$		
Margen objetivo %		
Tu tarifa = $\text{equilibrio} \div (1 - \text{margen})$		

Sobreprecio contra Margen

Pasa tus diez trabajos más comunes por aquí una vez. El hueco entre el sobreprecio que crees cobrar y el margen que te queda es a dónde se fue el año.

COSTO DEL TRABAJO	SOBREPRECIO %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Atracción

El primer paso lo bastante chico para que el sí sea fácil. Ponle precio, ponle nombre y escribe las tres frases.

Qué incluye la visita, en el orden en que de verdad la harás. Escríbelo como se lo dirías a ella.

El precio, y cómo explicas que se descuenta de la reparación. Escribe las palabras exactas.

Los tres hallazgos que esperas en casi toda puerta vieja, y cómo vas a documentar cada uno.

El nombre de la oferta. Tres candidatos: encierra el que ella le repetiría a una vecina.

Plan de Venta Adicional y a la Baja

Una venta adicional que dices en cada trabajo y dos bajas que aceptas hacer. Escritas ya, para no inventarlas en una entrada de cochera.

La única venta adicional: qué es, cuánto cuesta y la razón que le pegas cuando la dices.

Baja uno: cambia qué recibe. Escribe el trabajo chico real que deja la puerta segura.

Baja dos: cambia cómo paga. Condiciones, por escrito, y qué no vas a hacer.

La frase que dices cuando dice que no, para que el no acabe la venta y no la relación.

Plan de Continuidad o Referidos

La membresía de afinación y el ciclo de referidos, lado a lado. Anota la tasa que esperas y regresa en un trimestre a escribir qué pasó.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	TASA ESPERADA

Tu Escalera de Ofertas en una Página

Cada oferta que haces, en el orden en que el cliente las conoce, con el efectivo que produce en los primeros treinta días. Pégala en la camioneta.

PASO	OFERTA	PRECIO	CUÁNDO LA HACES	EFFECTIVO A 30 DÍAS
Atracción				
Reparación central				
Venta adicional 1				
Venta adicional 2				
Baja (qué recibe)				
Baja (cómo paga)				
Continuidad				
Pedir referido				

Lista de Arranque del Trabajo

Antes de ponerle una mano a la puerta. Casi todo es documentación, y la documentación es lo que vas a desear tener la única vez que algo salga mal.

☐ Confirmar dirección, número de puertas y qué hizo la puerta al fallar	FECHA
☐ Fotografiar la condición actual, por dentro y por fuera, antes de tocar nada	FECHA
☐ Anotar daño previo al piso, al marco, al vehículo y a la estructura	FECHA
☐ Confirmar que las refacciones de la camioneta cuadran con el diagnóstico	FECHA
☐ Revisar la escalera: cuarteaduras, remaches flojos y zapatas limpias	FECHA
☐ Poner la escalera en piso parejo y revisar el apoyo antes de subir	FECHA
☐ Poner prensas en el track bajo el rodillo inferior antes de soltar tensión	FECHA
☐ Protección de ojos puesta antes de meter la primera winding bar	FECHA
☐ Lona tendida donde van a caer secciones y herrajes	FECHA
☐ Decirle a la dueña qué vas a hacer y más o menos cuánto tarda	FECHA
☐ Confirmar dónde quiere el vehículo mientras trabajas	FECHA
☐ Confirmar el precio que aceptó antes de sacar el primer tornillo	FECHA

Lista de Cierre del Trabajo

Los últimos cuatro minutos son los únicos que ella puede calificar. Corre cada renglón, siempre, incluso los que en un buen día se sienten de más.

☐ Prueba de balance: se queda donde la detienes, a la mitad y a tres cuartos	FECHA _____
☐ Prueba de reversa de seguridad hecha frente a ella, con un objeto en el piso	FECHA _____
☐ Fotoceldas alineadas, luces fijas, haz interrumpido y vuelto a probar	FECHA _____
☐ Límites de fuerza y recorrido ajustados, y la puerta ciclada dos veces	FECHA _____
☐ Controles, teclado y botón de pared programados y demostrados	FECHA _____
☐ Piezas viejas enseñadas y guardadas en caja, o retiradas con su permiso	FECHA _____
☐ Piso barrido e imán pasado por tornillos, tuercas y herrajes	FECHA _____
☐ Grasa limpiada del concreto, no embarrada en él	FECHA _____
☐ Todo lo que moviste, de regreso donde estaba	FECHA _____
☐ Factura revisada renglón por renglón antes de cobrar	FECHA _____
☐ Ciclos del resorte y garantía escritos con tinta en la factura	FECHA _____
☐ Reseña pedida en voz alta, y la liga mandada por mensaje antes de arrancar	FECHA _____

Hoja de la Familia

Escaleras, clima y limpieza. Escribe tus propias reglas, fírmalas y guarda la página: tu aseguradora supone que la tienes.

Tus reglas escritas de escalera. Tipo, clasificación, ángulo, apoyo y qué revisas antes de subir.

Tus reglas de resortes. Varillas, prensas, qué nunca desatornillas y qué siempre traes puesto.

Tu política de clima: qué corres con cualquier condición, qué necesita ventana y cómo reagendas.

Tu estándar de limpieza, escrito para que un ayudante lo siga sin preguntarte nada.

Bitácora de Equipo

Diez minutos al mes. También es la página que tu contador quiere en enero y la que tu agente de seguros pide después de un robo.

Tus Cien Nombres Tibios — 1 de 2

Cien personas que te contestarían si les hablas. No prospectos. Contactado significa un mensaje individual con su nombre, no de grupo.

#	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 Nombres 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

Un problema angosto, resuelto por completo, que revela el problema que arregla tu oferta. Prueba tres nombres con alguien de fuera antes de imprimir.

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

Hoja de LTGP : CAC

Utilidad bruta, no ingreso. De por vida, no un ticket. Llénala con números reales de tus trabajos y rehazla cada trimestre.

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

Regla de 100 — Rastreador Diario

Una de estas, cada día hábil, durante cien días antes de juzgar el canal. Marca también el día en que no hiciste nada: ese número explica el resto.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Corre la visita igual siempre. Casi todo esto no cuesta nada y todo son cosas que ella puede verificar ahí parada.

☐ Certificado de seguro enviado por correo antes de salir hacia la dirección	FECHA
☐ Mensaje al salir con tu nombre, tu foto y la ventana de llegada	FECHA
☐ Estacionarte en la calle; llegar y presentarte antes de tocar la puerta	FECHA
☐ Preguntar qué hizo la puerta, cómo sonó y desde cuándo lo hace	FECHA
☐ Preguntar qué ya intentó ella	FECHA
☐ Jalar la liberación y levantar la puerta a mano mientras ella mira	FECHA
☐ Correr la revisión completa en voz alta, nombrando cada pieza que checas	FECHA
☐ Fotografiar cada pieza gastada antes de que salga algo	FECHA
☐ Nombrar una cosa de la puerta que no necesita arreglar	FECHA
☐ Presentar tres opciones, primero la de arriba, con la razón antes del precio	FECHA
☐ Hacer las preguntas de consecuencia antes de pedir la venta	FECHA
☐ Dejar un plan escrito de lo que no compre hoy	FECHA

Objeciones y Respuestas — Puertas de Garaje

Qué dicen, qué quiere decir en realidad, y tu respuesta con tus palabras. Llena tú la tercera columna y léela en voz alta hasta que deje de sonar a guion.

QUÉ DICEN	QUÉ QUIERE DECIR	TU RESPUESTA
Vino otra empresa y me dijo que necesito puerta completa.	Traigo un solo número que no tengo cómo verificar, y ojalá tú me digas la verdad.	
¿Por qué su visita cuesta más que la de los que anuncian la barata?	Creo que el número chiquito del anuncio es el número real.	
¿No nada más le puede apretar? No quiero gastar mucho ahorita.	Tengo miedo de que esto sea el principio de una cuenta sin fondo.	
Mi cuñado dice que los resortes son fáciles.	Ando buscando permiso para no gastar este dinero.	
¿Puede volver la semana que entra cuando tenga el dinero?	Quiero que se arregle y no puedo pagarlo todo hoy.	
¿Tiene seguro?	Si usted se lastima en mi garaje, ¿eso se vuelve mi problema?	
Encontré la pieza en internet mucho más barata.	Quiero entender qué estoy pagando en realidad.	

Kit de Prueba para la Camioneta

Lo verificable le gana a lo afirmado. Todo lo de esta lista lo puede comprobar una dueña parada en su propio garaje, y por eso funciona.

☐ Certificado de seguro listo para mandarse del teléfono en menos de un minuto	FECHA _____
☐ Número de licencia o registro impreso en la factura y en la camioneta	FECHA _____
☐ Un teléfono con espacio libre para fotos y la costumbre de tomarlas	FECHA _____
☐ Resortes con ciclos certificados y los ciclos escritos en la factura	FECHA _____
☐ Una caja para las piezas viejas para que vea qué salió	FECHA _____
☐ La hoja de instrucciones del fabricante para la prueba de reversa	FECHA _____
☐ Dos referencias locales que ya aceptaron contestar una llamada	FECHA _____
☐ Una garantía escrita de doce meses de mano de obra, en una página	FECHA _____

Guion para Pedir Reseñas

Pide en el pico, que es la prueba de reversa, no la factura. Y manda la liga antes de salir de la entrada.

Tu petición, palabra por palabra. Corta para decirla sin leerla de ningún lado.

El momento exacto del trabajo en que la dices, y qué estás haciendo con las manos.

Qué mandas después, por qué canal y qué tan pronto.

Qué dices cuando dice que sí y nunca lo hace. Un seguimiento, no más.

Tablero de la Primera Contratación

Evidencia, no sensaciones. Si no puedes escribir nada en la columna de evidencia, la respuesta es no, sin importar el sábado.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajas más de 55 horas		
Las revisitas van subiendo		
El efectivo cubre 8 semanas de sueldo		
Existe descripción de puesto		
Hay semana de entrenamiento		
Hay plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Qué puede hacer solo en cada marca, y qué habrás visto con tus propios ojos para creerlo. El día 60 es una decisión, no un reporte.

META	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

Armador del Plan de Pago

Cada renglón de aquí es un mensaje sobre lo que valoras. Escribe qué premia cada uno, y luego la conducta que podría premiar sin querer.

COMPONENTE DE PAGO	MONTO / TASA	QUÉ PREMIA	QUÉ PODRÍA PREMIAR SIN QUERER

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

Dibuja los asientos, no los nombres. Luego escribe en cuál estás sentado hoy y cuál estás tratando de dejar.

En el primer nivel: quién hace qué, y qué trabajos siguen siendo solo tuyos.

En el segundo nivel: qué asiento existe que hoy no existe, y quién lo ocupa.

En el tercer nivel: qué haces todo el día, y qué dejaste de hacer.

La primera tarea que entregarías si alguien competente entrara mañana.

Pronóstico de Doce Meses

Sembrado con el índice de demanda de este oficio. Llena tus trabajos, ticket y costos, y cada mes regresa a escribir qué pasó junto a lo que supusiste.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TICKET PROM.	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	1.54					
Feb	0.90					
Mar	0.85					
Abr	0.88					
May	0.94					
Jun	1.06					
Jul	1.03					
Ago	1.03					
Sep	0.95					
Oct	0.92					
Nov	0.94					
Dic	0.96					
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

Un renglón por semana. Anticipos retenidos es la columna que todos se saltan y la que te engaña: ese dinero es de la puerta de alguien más.

Asignaciones de Profit First

Tus porcentajes, no los de un libro. Empieza lo bastante chico para que no duela, y sube cada uno un punto cada trimestre.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingresos (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Material / subcontratos			

Tablero de Indicadores — Puertas de Garaje

Precargado con las referencias de este oficio. No las corras todas. Escoge tres, córrelas cada semana un trimestre, y suma una cuando las tres aburran.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
First-time fix rate (meta 80%)												
In-home estimate close rate (meta 85%)												
Service-to-maintenance-plan conversion rate (meta 30%)												
Callback / redo rate (meta 1%)												
Technician utilization rate (meta 75%)												
Average repair ticket (meta 375 USD)												
5-star review rate per technician (meta 75%)												
Annual revenue per team member (meta 170,000 USD/yr)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Doce renglones y un total. Si lo llenas cada mes durante un año vas a saber más de tu negocio que lo que aprenden muchos contratistas en cinco.

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

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta: un trabajo pagado por alguien que no es tu pariente. Ponle fecha a cada renglón antes de empezar, no después.

☐ Entidad constituida y copia certificada pedida	FECHA _____
☐ EIN sacado directo con el IRS	FECHA _____
☐ Cuenta de banco y tarjeta de negocio abiertas	FECHA _____
☐ Responsabilidad civil y auto comercial contratados; certificado en el teléfono	FECHA _____
☐ Preguntas de registro municipal y de condado resueltas en cada pueblo del anillo	FECHA _____
☐ Cuenta con el distribuidor abierta y el primer inventario de resortes comprado	FECHA _____
☐ Camioneta con estantes, escalera montada, piezas ordenadas por medida	FECHA _____
☐ Oferta de atracción escrita y con precio, con las palabras del teléfono	FECHA _____
☐ Anillo de servicio trazado y lista de trabajos que no harás escrita	FECHA _____
☐ Cien tibios escritos y los primeros cincuenta mensajes mandados	FECHA _____
☐ Perfil de negocio de Google reclamado y llenado por completo	FECHA _____
☐ Primer trabajo pagado terminado, cobrado, fotografiado y con reseña	FECHA _____

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Los mismos trabajos, más frases. Este es el mes en que dejas de ser un técnico que toma llamadas y empiezas a ser una empresa con proceso.

☐ La única venta adicional dicha en cada trabajo, una vez, con la razón	FECHA _____
☐ Plan escrito de lo no comprado dejado en la mano del cliente siempre	FECHA _____
☐ Liga de reseña mandada desde la entrada en cada trabajo terminado	FECHA _____
☐ Segundos cincuenta mensajes tibios mandados y respuestas registradas	FECHA _____
☐ Precio subido un escalón en lo agendado, no en emergencias, sostenido veinte trabajos	FECHA _____
☐ Tasa de cierre contada antes y después del aumento	FECHA _____
☐ Listas de arranque y de cierre corridas en absolutamente cada llamada	FECHA _____
☐ Mensaje de seguimiento a las dos semanas en cada trabajo del mes uno	FECHA _____
☐ Lista de agentes, inspectores y administradores armada y primeros diez contactados	FECHA _____
☐ Costo por prospecto y efectivo cobrado registrados cada semana en una página	FECHA _____
☐ Un canal escogido y trabajado a diario bajo la Regla de 100	FECHA _____
☐ Libros del primer mes cerrados y el estado de resultados lleno	FECHA _____

Días 61–90: Consigue el Máximo

El mes que se acumula. Todo lo de aquí sigue pagando después de que dejas de empujarlo, que es el único trabajo que te saca de la camioneta.

☐ Membresía de afinación con precio, impresa en la factura y ofrecida en cada trabajo	FECHA
☐ Tasa de aceptación de la membresía contada contra la referencia	FECHA
☐ Petición de referido agregada al mensaje de seguimiento de dos semanas	FECHA
☐ Tarjetas de revisión de seguridad impresas y entregadas a cada inspector y agente	FECHA
☐ Segundo aumento de precio si la tasa de cierre siguió alta tras el primero	FECHA
☐ Bitácora de llamadas perdidas sacada y su costo anotado	FECHA
☐ Decisión de primera contratación tomada en voz alta: una fecha, o las condiciones	FECHA
☐ Descripción de puesto de una página escrita para ese asiento	FECHA
☐ Preguntas de seguro y clasificación hechas al agente y al contador	FECHA
☐ Cuentas de Profit First abiertas y las primeras dos asignaciones hechas	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses lleno con el índice de demanda	FECHA
☐ Revisión de noventa días escrita: qué sirvió, qué no, qué cambia	FECHA

Metas y Alarmas

Una meta sin alarma es un deseo. En cada renglón escribe la señal temprana que te avisa que va mal y qué harás esa misma semana.

META	FECHA OBJETIVO	ALARMA (QUÉ TE AVISA)	¿CUMPLIDA?

Bitácora de Decisiones

Fecha, decisión, por qué, cuándo revisarla. Parece papeleo. Es memoria, y en ocho meses va a terminar una discusión que traes contigo mismo.