

La Prueba de Multitud Hambrienta por ZIP

Nombra tres ZIP codes reales a los que irías mañana. Califica cada uno de diez en los tres criterios. Los tres deben pasar.

ZIP code 1 — dolor: ¿qué está fallando en estas casas, y qué tan urgente es? Califica de diez.

ZIP code 1 — poder de compra: edad de las casas, árboles encima, ¿de dueño o de renta? Califica de diez.

ZIP code 1 — alcance: ¿cómo llegarías a estas casas dos veces por semana gratis? Califica de diez.

ZIP codes 2 y 3 — los mismos tres puntajes, y en cuál ZIP arrancas.

Tu Perfil de Clienta

Escribe a una persona concreta, no una categoría. Usa sus palabras. Las reseñas de tu competencia son la fuente más barata de ellas.

¿Quién es? Edad, casa, cuánto lleva ahí, quién más vive con ella, de qué vive.

¿A qué le tiene miedo? No a las canaletas — a llamar a un contratista.

¿Qué ya intentó, y cómo terminó cada intento?

¿Qué teclea en su teléfono a las once de la noche? Escribe la búsqueda.

¿Qué tendría que ser cierto para que te llame a ti y no a la camioneta que vio?

Hoja de Colchón Personal

Cada línea que tu casa gasta al mes, y el efectivo que de verdad puedes arriesgar. La última fila es el único número que importa.

LÍNEA	ESTE MES	BÁJALO A	NOTAS
Vivienda			
Servicios			
Comida			
Gasolina y vehículo			
Pago del vehículo			
Seguros personales			
Salud			
Teléfono e internet			
Niños y escuela			
Pagos de deudas			
Todo lo demás			
GASTO TOTAL AL MES			
Efectivo a riesgo			
MESES DE COLCHÓN			

Demanda por Mes — Canaletas

La curva nacional de demanda de este oficio ya viene llena. Anota al lado lo que agendaste y lo que cobraste, y para el año dos tendrás la tuya.

MES	ÍNDICE	AGENDADOS	DINERO COBRADO	CÓMO LO LLENASTE
Ene	0.73			
Feb	0.80			
Mar	0.91			
Abr	1.00			
May	1.03			
Jun	1.12			
Jul	1.25			
Ago	1.25			
Sep	1.14			
Oct	1.01			
Nov	0.89			
Dic	0.87			
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 concreto, plazo, y el sentimiento del otro lado. Escríbelo como se lo diría ella a su esposo.

¿Qué quiere de verdad? Una frase, sus palabras, sin vocabulario de oficio.

¿Para cuándo? Ponle un plazo real que vea en un calendario.

¿Para qué? Nombra el sentimiento o lo que deja de preocuparle.

Ahora junta las tres partes en una frase que dirías en una entrada, sin leerla.

¿A qué le teme de verdad que este resultado no arregla? Sé honesto: vas a tener que responderlo.

Obstáculo → Solución

Quince filas. Cada obstáculo, su cubo, y el entregable que lo mata. Llena las quince antes de escribir una sola solución.

[illegible]

Tu Pila de Valor

Cada componente, qué hace por ella, qué le costaría comprarlo solo, y qué te cuesta a ti. Corta lo que valga poco para ella.

COMPONENTE	QUÉ HACE POR ELLA	SU VALOR	TE CUESTA	DEJAR, SUBIR, CORTAR

Garantía y Nombre

Una promesa que controlas por completo, en frase de persona. Luego un nombre que ella le repita al vecino.

¿Qué parte del resultado está cien por ciento en tus manos? Enlista todo.

Escribe la garantía en una frase, simple, con el remedio y el plazo adentro.

¿Qué te costaría esta garantía en un mes malo, y aguantas eso? Saca la cuenta.

Tres nombres candidatos, el resultado primero. Marca el que dices en voz alta sin titubear.

Zona de Servicio y lo que No Haces

El radio en minutos, los fraccionamientos adentro, y la lista escrita del trabajo que rechazas. Esa lista es la mitad valiosa.

Base y radio en minutos de manejo. ¿Cuál es el trabajo más lejano que aceptas, y a qué precio?

Nombra los barrios o fraccionamientos dentro del radio que le quedan a tu clienta.

Trabajos que no haces: escribe al menos seis, y di por qué cada uno está fuera.

¿Qué cambiaría un no por un sí? Habilidad, herramienta, licencia o precio.

Diez Competidores

Busca como busca ella. Diez empresas, cuatro columnas, una noche. El patrón de la última columna es tu apertura.

EMPRESA	QUÉ PROMETEN	PRECIO	PEORES RESEÑAS	RESPONDEN EN

Tu Frase Única y Posicionamiento

Problema, plan, resultado, en una frase que una persona diría. Ella es la heroína. Tú eres el del mapa.

El problema, en sus palabras, antes de saber de ti.

El plan: tres pasos, sin jerga, como lo dirías parado en una entrada.

El resultado: cómo se ve la vida después, algo que ella se imagine.

Ahora las tres partes en una frase hablada. Dila veinte veces antes de escribir la final.

Dónde va esta semana: saludo del buzón, arriba de cada estimado, y un lugar más.

Entidad, EIN y Banco

En este orden. Cada línea es una llamada o una forma, no un proyecto. Ponle fecha al despacharla.

☐ Decide el tipo de entidad con tu contador, no con un foro y no con tu cuñado	FECHA _____
☐ Revisa que el nombre esté libre en tu estado y no sea marca de alguien más	FECHA _____
☐ Registra la entidad y paga la cuota	FECHA _____
☐ Saca el EIN en el sitio federal: es gratis y tarda minutos	FECHA _____
☐ Abre una cuenta de cheques a nombre del negocio, con el EIN	FECHA _____
☐ Consigue tarjeta ligada a esa cuenta y deja de usar la personal para el negocio	FECHA _____
☐ Regístrate en las cuentas de impuestos estatales y locales si aplican	FECHA _____
☐ Pregúntale por escrito a tu contador cómo aplica el sales tax a canaleta instalada	FECHA _____
☐ Arma la contabilidad, aunque sea una hoja, antes del primer depósito	FECHA _____
☐ Revisa si tu ciudad o condado pide licencia o permiso de negocio aparte	FECHA _____
☐ Guarda nombre de la entidad, EIN y datos de la cuenta en un solo lugar accesible	FECHA _____

Licencias por Estado — Canaletas

Doce estados, tres patrones: licencia nombrada, registro, o nada estatal. Busca el tuyo, luego llama a la junta y confírmalo tú mismo.

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-24 Metal Products Contractor (explicitly covers metal gutters)	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Specialty Structure Contractor (siding, soffit, fascia, gutters, downspouts)	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 (M&A) Contractor — Gutters 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

Qué paga de verdad cada línea y cuánto cuesta normalmente. Anota tu propia cotización en la última columna al llegar.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$500–\$1,500	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	15–40 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,000–\$3,000	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$5,000–\$20,000	Not universally required for gutter installation; varies by state license class. Florida's Certified Specialty Structure Contractor requires a bond or irrevocable letter of credit for applicants with credit scores below 660: \$20,000 (Division I) or \$10,000 (Division II) standard, reduced to \$10,000/\$5,000 with a 14-hour financial responsibility course.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Tus Cotizaciones

Mínimo tres aseguradoras. La columna de exclusiones es la que importa: pregunta directo si cubre escalera y trabajo en altura.

ASEGURADORA	COBERTURA	LÍMITES	DEDUCIBLE	PRECIO ANUAL	EXCLUSIONES A PREGUNTAR

Preguntas para Abogado y Contador

Lleva esta lista a una hora pagada con cada uno. Aquí no hay formatos a propósito: la redacción les toca a ellos.

☐ ¿Es una LLC de un solo dueño la entidad correcta para lo que espero facturar?	FECHA _____
☐ ¿Cómo trata mi estado el sales tax en canaleta instalada y en limpieza?	FECHA _____
☐ ¿Cuáles deben ser mis términos de anticipo, y hay tope legal aquí?	FECHA _____
☐ ¿Qué tiene que ir por escrito antes de mover el precio de un trabajo ya empezado?	FECHA _____
☐ ¿Mi estado pide aviso escrito de derecho a cancelar en ventas dentro de la casa?	FECHA _____
☐ ¿Qué pruebas se usan aquí para clasificar a un ayudante como sub y no empleado?	FECHA _____
☐ ¿Qué debo hacer para conservar derecho de gravamen si un cliente no paga?	FECHA _____
☐ ¿Qué registros debo guardar, y por cuánto tiempo?	FECHA _____
☐ ¿Cómo debería pagarme a mí mismo, y cuánto apartar para impuestos?	FECHA _____
☐ ¿Qué licencia, registro o permiso pide mi ciudad o condado que el estado no pide?	FECHA _____

Presupuesto de Equipo — Canaletas

Rangos de precio investigados, con la columna del día uno marcada. Escribe tus cotizaciones al lado: los rangos son control, no tu presupuesto.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Portable K-style seamless gutter machine (5-6 in.)	\$8,900	\$18,000	Sí		
24-28 ft. fiberglass extension ladder	\$200	\$400	Sí		
Safety harness and roof anchor kit	\$80	\$150	Sí		
Gutter scoops and hand cleaning tools	\$20	\$40	Sí		
Work gloves, safety glasses, tarp (basic PPE kit)	\$30	\$50	Sí		
Handheld leaf blower	\$100	\$250	Sí		
Wet/dry ground-operated gutter vacuum system	\$1,200	\$2,500	Sí		
Telescoping carbon-fiber vacuum poles (40 ft reach)	\$300	\$600	Sí		
Sheet-metal hand seamer / crimping tool	\$13	\$19	Sí		
Hand pop-rivet gun / riveter	\$5	\$25	Sí		
5-gallon buckets with gutter hooks	\$15	\$30	Después		
Garden hose with high-pressure nozzle (downspout flushing)	\$30	\$60	Después		
Commercial-grade backpack blower (upgrade)	\$300	\$500	Después		
Wireless gutter inspection camera (upsell tool)	\$80	\$200	Después		
Equipo esencial	\$10,848	\$22,034			

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

Todo lo que cuesta abrir, incluidas las dos líneas que la gente borra: colchón personal y reserva. Llena la última columna con tus cotizaciones.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$10,848	\$22,034	
Responsabilidad civil general, año uno	\$500	\$1,500	
Marketing de lanzamiento	\$600	\$4,000	
Subtotal antes del vehículo	\$11,948	\$27,534	
Used pickup truck or cargo van (5-10 years old)	\$5,000	\$10,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$16,948	\$37,534	

Fuentes de Dinero

Ordena cada fuente por lo que de verdad te cuesta y lo que te puede quitar si esto sale mal. Llena la última columna antes de firmar nada.

Plan de Adquisición Financiada

Cómo el trabajo uno paga por hallar el dos. Escribe la regla hoy, sin dinero con que pelear.

¿Qué cobras, y cuándo? Anticipo, saldo, y cómo tomas el pago en la casa.

¿Qué parte fija de cada trabajo cobrado se va a buscar el siguiente? ¿A dónde va?

¿En qué la gastas este mes, en orden, lo barato primero?

¿Cómo sabrás que sirvió? Nombra el número que vas a ver en 30 días.

Trabajos y Rangos de Precio — Canaletas

Rangos investigados de los trabajos que de verdad vas a vender, con la columna por hora para ver cuáles valen el viaje. Anota tu precio en la última columna.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Gutter cleaning, one-story home	\$145	\$250	0.75	\$333	
Gutter cleaning, two-story home	\$180	\$360	1	\$360	
Gutter cleaning, three-story home	\$210	\$450	1.5	\$300	
Seamless gutter installation, full home (~150-200 linear ft)	\$629	\$1,735	8	\$217	
Gutter guard installation, full home (150-200 linear ft)	\$300	\$3,500	4	\$875	
Downspout installation (per downspout, aluminum, ~10 ft)	\$90	\$120	1	\$120	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50–\$100 por hora (cotizado per linear foot of gutter). Los técnicos ganan \$25–\$33 por hora.

Bueno / Mejor / El Mejor

Arma los tres sobre una casa real. El mejor va primero en voz alta. El de en medio guarda el margen. El bueno es más chico, nunca peor.

CONCEPTO	BUENO	MEJOR	EL MEJOR

Tarifa de Equilibrio

Cada costo fijo que cargas trabajos o no, dividido entre las horas que un cliente sí paga. Nada se cotiza por debajo de la respuesta.

COSTO FIJO	AL MES	NOTAS
Seguros (todas)		
Pago del vehículo		
Gasolina y taller		
Teléfono e internet		
Software y cobros		
Bodega o patio		
Préstamo de equipo		
Licencias y cuotas		
Publicidad continua		
Contabilidad		
Tu retiro		
Todo lo demás		
TOTAL FIJO		
Horas facturables al mes		
TARIFA DE EQUILIBRIO		

Recargo contra Margen

Lléjala una vez y pégala al tablero. El recargo es lo que le sumas al costo. El margen es lo que te quedas del precio. Nunca son lo mismo.

Tu Oferta de Atracción

Lo primero, de poca fricción, que te sube a la escalera y revela el problema real. Una frase que digas en una puerta.

¿Cuál es la oferta, exacta? Ponle nombre, precio, y di qué incluye.

¿Qué problemas revela siempre en una casa como la de tu cliente?

¿Cómo se ve el reporte que se lleva? Fotos, redacción, qué puede esperar.

¿Cómo ofreces el siguiente paso en la misma visita, sin que suene a venta?

Venta Adicional y a la Baja

Qué crea el problema resuelto, y qué ofreces cuando la respuesta es no todo. Nunca descuentos el mismo trabajo.

Tus tres ventas adicionales más comunes, con precio y el detonante que las revela.

Las palabras exactas con que la ofreces el mismo día, parado en el jardín.

Baja uno: cambia lo que se lleva. ¿Qué sale, y cuánto cuesta entonces?

Baja dos: cambia cómo paga. ¿Qué plazos de verdad puedes cargar?

Plan de Continuidad

Dos o tres niveles de mantenimiento vendidos al cerrar la instalación. Llena precio y visitas, luego escribe la frase para ofrecerlo.

NIVEL	QUÉ INCLUYE	VISITAS AL AÑO	PRECIO	PARA QUIÉN ES

Lista de Arranque

Antes de bajar una herramienta de la camioneta. Úsala hasta en los trabajos chicos, sobre todo en esos.

☐ Confirma dirección, alcance y precio contra la cotización firmada	FECHA
☐ Revisa el clima: sin rayos, sin viento fuerte, sin hielo arriba	FECHA
☐ Camina la propiedad con la dueña, o mándale foto de arranque si no está	FECHA
☐ Fotografía el daño existente: fascia, pared, jardín, entrada, vehículos	FECHA
☐ Pregunta dónde estacionar, dónde acomodar y dónde NO va escalera	FECHA
☐ Cubre camas, arbustos y el aire acondicionado de abajo	FECHA
☐ Escalera a un pie de base por cada cuatro de alto, tres arriba del borde, amarrada	FECHA
☐ Revisa arnés, anclaje y línea antes de la primera subida	FECHA
☐ Confirma el color del coil contra el fascia a la luz del día antes de rolar	FECHA
☐ Cuenta el material en sitio: coil, soportes, remaches, sellador, bajante, codos	FECHA
☐ Fija la hora de término y dile qué va a ver cuando termines	FECHA

Lista de Cierre

Antes de subir una herramienta a la camioneta. De esta lista se trata la reseña en realidad.

☐ Prueba con manguera cada corrida y cada bajante, y mira las salidas	FECHA _____
☐ Revisa la caída de cada corrida: sin agua parada, sin panza desde la entrada	FECHA _____
☐ Sella y revisa cada tapa, esquina y salida	FECHA _____
☐ Confirma separación y que cada tornillo pegó en madera	FECHA _____
☐ Bajantes sujetos, codos apretados, extensiones apuntando lejos del cimientto	FECHA _____
☐ Todo el coil de desperdicio y la canaleta vieja cargados: nada atrás de la cochera	FECHA _____
☐ Barre con imán toda la línea de goteo dos veces por tornillos	FECHA _____
☐ Sopla la entrada, las banquetas y las camas cubiertas	FECHA _____
☐ Fotos: cada esquina, cada bajante, líneas de soportes y cuatro tomas amplias	FECHA _____
☐ Recorrido con la dueña, señalando tres cosas específicas que hiciste	FECHA _____
☐ Ofrece el plan de mantenimiento ahí mismo, antes de irte	FECHA _____
☐ Factura el mismo día; pide la reseña al siguiente	FECHA _____

Hoja de la Familia

Escaleras, clima y limpieza: las tres cosas que deciden si una empresa de exterior de una camioneta sobrevive sus años buenos.

Tus reglas de escalera y protección contra caídas, en tus palabras. ¿Qué raya no cruzas por nada?

Tus reglas de clima: qué para el trabajo, quién decide, cómo le avisas al cliente.

¿Cómo se cobran los días de clima? ¿Qué meses cargan a cuáles?

Tu estándar de limpieza, escrito para que un ayudante lo siga sin ti ahí.

Bitácora de Equipo

Un minuto a la semana. Te dice qué está por fallar antes de que falle en casa de un cliente, y acorta la plática con la aseguradora.

[illegible]

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Todos los de tu teléfono, no solo los que crees que necesitan canaleta. Unos cuantos al día. Casi siempre pides un referido.

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	TEL O DM	CONTACTADO	RESPUESTA	AGENDÓ O REFIRIÓ
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	CÓMO LO CONOCES	TEL O DM	CONTACTADO	RESPUESTA	AGENDÓ O REFIRIÓ
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

Un arreglo completo a un problema chico que hace visible uno grande. Angosto, rápido, con siguiente paso obvio.

IMÁN	PROBLEMA CHICO	PROBLEMA GRANDE REVELADO	CÓMO SE ENTREGA	SIGUIENTE PASO

Hoja de LTGP : CAC

Lo que vale una clienta en margen a lo largo de toda su vida contigo, contra lo que te cuesta conseguirla. Apunta a tres a uno mínimo.

LÍNEA	TU NÚMERO	CÓMO LO SACASTE
Margen trabajo uno		
Margen adicional año uno		
Guards o extras		
Margen del plan por año		
Años que se queda		
Referidos que manda		
UTILIDAD DE POR VIDA		
Gasto en anuncios al mes		
Cientes ganados al mes		
COSTO DE ADQUISICIÓN		
RAZÓN LTGP : CAC		

Regla de 100 — Diario

Cien de algo, cada día hábil, durante doce semanas. Márcalo haya llamado alguien o no. Casi todos renuncian en la semana tres.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos tibios												
Puertas de vecinos												
Minutos de contenido												
Publicaciones												
Minutos en anuncios y el mapa												
Estimados dados												
Trabajos agendados												
Reseñas pedidas												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita

La misma visita, siempre. El orden importa más que las palabras: pregunta antes de hablar, y di el precio sin temblar.

☐ Llega dentro de la ventana prometida, o avisa antes que cierre	FECHA
☐ Camina el piso primero: terreno, splash blocks, salidas de bajante, manchas del cimiento	FECHA
☐ Pregúntale qué la hizo llamar y deja salir la historia sin interrumpir	FECHA
☐ Pregunta cuándo empezó y qué ya intentó	FECHA
☐ Pregunta cómo se verá la próxima primavera sin cambios	FECHA
☐ Pregunta qué significaría arreglarlo, y luego cállate	FECHA
☐ Súbete a la escalera, fotografía todo lo que vayas a mencionar, y baja	FECHA
☐ Enséñale las fotos en tu teléfono y nombra bien las partes	FECHA
☐ Di claro qué puede esperar y qué no puede	FECHA
☐ Haz algo chico gratis mientras estás allá arriba	FECHA
☐ Presenta el mejor primero, luego el de en medio, luego el bueno	FECHA
☐ Di el precio y deja de hablar	FECHA
☐ Propón fecha concreta y confirma el siguiente paso antes de irte	FECHA
☐ Deja cotización escrita diga que sí o que no	FECHA

Objeciones y Respuestas — Canaletas

Lo que dice, lo que de verdad significa, y tu respuesta en tus palabras. Llena la última columna antes de necesitarla, en voz alta.

LO QUE DICEN	QUÉ SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Mi primo dice que me lo hace por la mitad.	No ve qué tiene de distinto tu precio, así que lo único que le queda para comparar es el número.	
¿No puedo comprar lo seccional en la ferretería y ponerlo yo?	Le pone precio al material y hace de cuenta que la mano de obra es gratis.	
¿Por qué tu cotización sale más alta que la del otro señor?	Quiere permiso para pagar más, o una razón para tranquilizarse.	
¿De verdad necesito gutter guards?	Alguien ya le vendió guards de más y está probando si tú vas a hacer lo mismo.	
Están bien, nada más se desbordan a veces.	Todavía no liga el desborde con el sótano húmedo ni la mancha en la pared.	
¿Lo puedes hacer mientras estoy en el trabajo?	No quiere perder un día de pago, y por lo bajo está preguntando si puede confiar en ti sin supervisión.	
¿Me haces un descuento si te pago en efectivo?	Está probando si el precio era real desde el principio.	

Guion de Reseña

Al día siguiente, por texto, nombrando lo específico que arreglaste. Guárdalo en el teléfono y tarda segundos.

Tu texto de reseña, palabra por palabra, con un blanco para el arreglo.

¿Cuándo sale exactamente, y quién lo manda? Escribe el disparador, no la intención.

Tu respuesta a una buena reseña: nombra el servicio, sé humano.

Tu respuesta a una mala. Reconoce, ofrece arreglarlo, llévalo aparte, no discutas.

Primera Contratación

El costo cargado contra los trabajos que de verdad suma la contratación. Si la respuesta es no, es problema de prospectos.

LÍNEA	TU NÚMERO	NOTAS
Sueldo por hora		
Impuestos de nómina		
Workers comp		
Equipo y PPE		
Parte de camioneta		
Tus horas de enseñar		
COSTO CARGADO POR SEMANA		
Trabajos extra por semana que suma		
Ticket promedio		
Margen por trabajo		
MARGEN EXTRA SEMANAL		
VA / NO VA		

Rampa 30 / 60 / 90

Qué puede hacer solo en cada marca, y qué revisas tú. Fija la fecha de decisión antes del día uno, y dila en voz alta ese día.

ETAPA	QUÉ APRENDE	QUÉ HACE SOLO	QUÉ REVISAS	APROBAR ES
Días 1-7				
Días 8-14				
Días 15-30				
Días 31-45				
Días 46-60				
Días 61-75				
Días 76-90				
DECISIÓN				

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

Dibuja los asientos, no los nombres. Luego nombra el cuello de botella de cada tamaño y qué dejas de hacer tú.

En \$250k: ¿quién hace qué? ¿Cuál es tu cuello de botella, y qué dejas primero?

En \$500k: qué asientos existen, quién los llena, y qué se rompe si sigues vendiendo todo.

En \$1M: los asientos, el estándar de cada uno, y en qué se convirtió tu trabajo.

¿Cuál de estos quieres de verdad? Sé honesto: el más grande es otro trabajo.

Pronóstico de Doce Meses

La curva nacional de demanda de este oficio ya viene llena. Reparte tu meta anual en esas proporciones, no en doceavos, y pregunta si sobrevives el fondo.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS PLAN	INGRESO PLAN	INGRESO REAL
Ene	0.73			
Feb	0.80			
Mar	0.91			
Abr	1.00			
May	1.03			
Jun	1.12			
Jul	1.25			
Ago	1.25			
Sep	1.14			
Oct	1.01			
Nov	0.89			
Dic	0.87			
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.

Asignaciones Profit First

Todo cae en una cuenta y de ahí no se gasta nada. Dos veces al mes mueves las rebanadas. Las cuentas solo salen de operación.

CUENTA	HOY	META	DÓNDE SE GUARDA	REGLA
Ingreso (solo recibe)				
Utilidad				
Tu pago				
Impuestos				
Gastos de operación				
Reserva de equipo				
Pago de deuda				

Tablero de KPI — Canaletas

Las referencias de este oficio vienen impresas con su meta. Escribe la tuya al lado de cada una cada semana. La dirección importa más que la precisión.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Average job ticket (gutter cleaning) (meta 237 USD)												
Jobs completed per service day (meta 4 jobs/day)												
Contribution margin per job (meta 65%)												
Lead-to-book conversion rate (meta 45%)												
Customer acquisition cost (meta 45 USD)												
Repeat/reminder booking rate by year two (meta 55%)												
Crew hours per standard job (meta 2.25 hours/job)												
Break-even job volume (cash basis) (meta 19 jobs/month)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado Mensual

El ingreso, los costos que solo existen porque hiciste el trabajo, y los que cargas de todos modos. El hueco entre los dos es el negocio.

[illegible]

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta: un cliente que paga. Todo en esta lista produce eso o se corta. Ponle fecha a cada línea al despacharla.

☐ Entidad formada, EIN sacado, cuenta de banco abierta	FECHA
☐ Responsabilidad civil cotizada con tres aseguradoras y contratada ya	FECHA
☐ Licencia o registro confirmado con la junta estatal y con el condado	FECHA
☐ Escalera, arnés, anclaje y herramienta comprados y revisados	FECHA
☐ Oferta de atracción escrita en una frase, con precio, dicha hasta sonar a ti	FECHA
☐ Lista de cien tibios llena: cada nombre de tu teléfono	FECHA
☐ Diez contactos tibios cada día hábil	FECHA
☐ Listas de arranque y de cierre impresas y en la camioneta	FECHA
☐ Primer trabajo agendado a tu precio real, no a precio de familiar	FECHA
☐ Primer trabajo al estándar completo, fotografiado y facturado ese día	FECHA
☐ Primera reseña pedida al otro día	FECHA
☐ Cuentas de utilidad, impuestos y operación abiertas con su reparto	FECHA

Días 31–60: Más Dinero

Deja de cazar un rato y véndeles a los clientes que ya tienes enfrente. La venta adicional y el aumento no cuestan nada intentarlos.

☐ Venta adicional ofrecida en cada trabajo, el mismo día, en el jardín	FECHA
☐ Tres ventas adicionales con precio y escritas para no inventar ninguna	FECHA
☐ Precio subido un escalón en el siguiente lote	FECHA
☐ Tasa de síes contada antes y después	FECHA
☐ Puertas tocadas a los dos lados con la escalera todavía arriba	FECHA
☐ Reseña pedida por texto al día siguiente de cada trabajo	FECHA
☐ Cada reseña contestada en público, nombrando el servicio	FECHA
☐ Bueno / mejor / el mejor armado en una casa real y usado en un estimado	FECHA
☐ Tarifa de equilibrio calculada y nada cotizado por debajo	FECHA
☐ Bitácora de efectivo iniciada y semanal	FECHA
☐ Ficha gratis del mapa reclamada, llena, con fotos	FECHA

Días 61–90: El Máximo

Arma lo que hace el mes cuatro más fácil que el uno. Trabajo repetido, referidos, y una decisión sobre el invierno.

☐ Niveles del plan escritos y con precio	FECHA
☐ Plan ofrecido en cada cierre de instalación, ese día	FECHA
☐ Cada visita del plan en calendario con fecha real	FECHA
☐ Petición de referido dentro del recorrido de cierre	FECHA
☐ LTGP contra CAC lleno con tus propios números	FECHA
☐ Tablero de KPI corriendo semanal cuatro semanas	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses armado sobre la curva	FECHA
☐ Plan de invierno decidido: qué vendes en enero	FECHA
☐ Cuenta de la primera contratación hecha con honestidad	FECHA
☐ Bitácora de equipo iniciada y arnés revisado	FECHA
☐ Pre-mortem escrito con alarma en cada línea	FECHA

Metas y Alarmas

Qué mata esto en noventa días, la señal que de verdad notarías, y la decisión que tomas ahora mientras estás en calma.

Bitácora de Decisiones

Cada decisión real, qué sabías en ese momento, y qué pasó de verdad. En un año esta es la página más valiosa del libro.