

Prueba de Multitud Hambrienta para tus ZIP

Tres códigos ZIP. Tres criterios cada uno. Escribe la evidencia que hallaste, no la nota que esperas.

Los tres códigos ZIP a cuarenta minutos de manejo, y cuántas casas se vendieron en cada uno el año pasado:

DOLOR — ¿cuánto dura un período de inspección típico en los contratos de tu mercado, y quién te lo dijo?

PODER DE COMPRA — precio mediano, pagos en efectivo, primeros compradores. ¿Qué le dice eso a tu honorario?

ALCANCE — nombra las inmobiliarias, equipos y prestamistas a los que llegas de verdad, y qué te cuesta llegarles:

Tu Avatar de Compradora

Una compradora, no una categoría. Descríbela como se la describirías a quien tiene que ir a verla mañana.

Quién es: la casa en la que entró bajo contrato, su hogar, y cuántos días le quedan para responder:

Qué le da miedo cuando entras a su futura cocina, en sus palabras y no en las tuyas:

Qué escribió en el buscador la noche en que se firmó el contrato:

Quién le dio tu nombre de verdad, y qué necesitaba creer de ti esa persona primero:

Hoja de Colchón Personal

Solo gastos del hogar; el presupuesto del negocio va en el capítulo 5. Suma, divide tus ahorros entre el total y escribe los meses abajo.

[illegible]

Demanda por Mes — Inspección de Casas

El índice impreso sigue la forma estacional de las ventas de casas, porque casi toda inspección nace de un contrato de compra. Anota al lado lo que esperas.

MES	ÍNDICE	INSPECCIONES ESPERADAS	INGRESOS ESPERADOS	QUÉ VENDERÁS EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.85			
Feb	0.90			
Mar	1.00			
Abr	1.08			
May	1.15			
Jun	1.15			
Jul	1.10			
Ago	1.08			
Sep	1.00			
Oct	0.95			
Nov	0.88			
Dic	0.86			
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, su fecha, su alivio. Escríbelo como se lo diría a su hermana por teléfono.

El resultado que de verdad quiere, en su lenguaje. Termina la frase: lo que quiero es saber...

El plazo que ya está fijo para ella (período de inspección, cierre, mudanza) y de dónde salió:

Qué deja de sentir en cuanto entregas:

Tu resultado soñado en una frase: resultado + plazo + qué le permite hacer:

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince renglones es el piso. Llena los obstáculos, las cuatro categorías, antes de escribir una solución.

#	QUÉ LA DETIENE	TIPO	CÓMO TU OFERTA LO QUITA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu Pila de Valor

Califica el valor para ella y el costo para ti. Mucho valor y poco costo se queda. Caro y solo bonito se corta.

ELEMENTO	QUÉ RESUELVE	VALOR	COSTO	QUEDA/BONO/CORTA

Garantía y Nombre de la Oferta

Promete solo lo que controlas. Luego escribe los límites al lado, en la misma letra.

La promesa de entrega que controlas por completo, y qué pasa si la fallas:

Los límites, dichos llanamente: es una promesa sobre mi entrega, no sobre la propiedad, porque...

Dónde viven de verdad el alcance y las exclusiones, y quién te escribe ese documento:

Tres nombres candidatos para la oferta. Di cada uno en voz alta en una llamada fingida antes de elegir:

Área de Servicio y Trabajos que No Harás

Traza el límite en minutos. Escribe los rechazos antes de que te ofrezcan dinero por olvidarlos.

Los pueblos a los que llegas y aún completas una segunda inspección el mismo día. Tiempos reales, martes por la mañana:

Tu límite exterior, el recargo por viaje más allá, y dónde ve el cliente ese recargo antes de reservar:

Trabajos que vas a rechazar: fuera de tu licencia, de tu competencia o de tu seguro. Nómbralos:

Las palabras exactas con que vas a rechazar, y la persona a la que los vas a referir:

Mapa de Tiempos de Manejo

Un renglón por pueblo o ZIP de tu territorio. Anota el tiempo desde tu cochera, medido, no estimado.

[illegible]

Escaneo de Diez Competidores

Lee sus sitios como compradora con tres días de plazo. En la columna de promesa escribe solo lo que lleve número, fecha o consecuencia.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase Única y Declaración de Posición

Problema, plan, éxito, en ese orden y en su lenguaje. Ella es la heroína; tú llevas la linterna.

El problema que ella tiene, con las palabras que usaría para contárselo a una amiga:

El plan: los tres pasos que das, dicho simple para alguien que nunca ha comprado una casa:

Cómo se ve su vida el día después de que entregas:

Todo junto en una frase que puedas decir en una mesa de cierre sin leerla:

Entidad, EIN y Banco

Una tarde. Marca la fecha al lado de cada uno, porque dos de estos van en orden.

☐ Nombre revisado contra el registro estatal y contra las empresas de inspección que ya trabajan tus condados	FECHA
☐ Entidad registrada con el Secretary of State	FECHA
☐ EIN obtenido en el sitio federal (es gratis; nunca le pagues a un servicio por él)	FECHA
☐ Cuenta bancaria de negocio abierta	FECHA
☐ Tarjeta de débito o crédito de negocio emitida y la personal retirada del uso de la empresa	FECHA
☐ Software de contabilidad conectado a la cuenta de negocio	FECHA
☐ Pregunta de sales tax contestada por tu contador, por escrito, para servicios en tu estado	FECHA
☐ Agente registrado y domicilio del negocio decididos (no tu casa si puedes evitarlo)	FECHA
☐ Número de teléfono de negocio que no sea tu celular personal	FECHA
☐ Dominio y correo profesional asegurados antes de imprimir nada	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Inspección de Casas

Once estados investigados para este libro. Las cuotas son solo el costo publicado de solicitud; educación, examen, antecedentes y educación continua van encima. Confirma en el sitio de tu junta antes de gastar.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	Sí	Home Inspector License	Kentucky Board of Home Inspectors (KY Public Protection Cabinet, Office of Occupations and Professions)	\$250	Sí
Texas	Sí	Real Estate Inspector License	Texas Real Estate Commission (TREC)	\$64–\$124	Sí
California	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Florida	Sí	Home Inspector License	DBPR Division of Professions, Home Inspectors Licensing Program	\$125	Sí
New York	Sí	Home Inspector License	NY Department of State, Division of Licensing Services	\$100–\$250	Sí
Pennsylvania	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Illinois	Sí	Home Inspector License	Illinois Dept. of Financial and Professional Regulation (IDFPR), Home Inspector Advisory Board	\$250	Sí
Ohio	Sí	Home Inspector License	Ohio Division of Real Estate & Professional Licensing	\$250	Sí
Georgia	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
North Carolina	Sí	Home Inspector License	NC Home Inspector Licensure Board (Dept. of Insurance / Office of the State Fire Marshal)	\$35–\$160	Sí
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No

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

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Rangos anuales de entrada para un operador solo. E&O se cotiza sobre tus límites y los mínimos de tu estado; registra el tuyo en la hoja siguiente.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$249–\$405	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	0.35–1.1 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$2,436–\$3,120	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$5,000–\$10,000	Only 1 of the 9 licensed/regulated states sampled (NC) requires a bond or minimum net assets; KY, TX, FL, NY, IL, and OH require E&O/GL insurance but not a separate surety bond for a solo home-inspector license	
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 cotizaciones mínimo. Anota si la póliza es claims-made y si tus servicios adicionales están nombrados en ella.

ASEGURADORA	RAMO	LÍMITE	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Lleva esta lista a la reunión. Compras respuestas, no documentos, y una hora de esto es la hora más barata de todo el arranque.

☐ ¿Qué tipo de entidad encaja con mi situación, y cómo debo pagarme desde ella?	FECHA
☐ ¿Es exigible mi acuerdo previo a la inspección en este estado, y coincide con mis normas de práctica?	FECHA
☐ ¿Es exigible aquí una cláusula de limitación de responsabilidad, y qué han hecho los tribunales con ellas?	FECHA
☐ ¿Qué exige mi estado que diga sobre alcance y exclusiones en la cara del informe?	FECHA
☐ ¿Los servicios de inspección pagan sales tax en este estado, y también los adicionales?	FECHA
☐ ¿Cuánto tiempo debo conservar informes, fotografías y acuerdos firmados, y cuánto más allá de eso conviene?	FECHA
☐ ¿Cuál es el plazo de prescripción de un reclamo contra un inspector aquí, y qué significa para mi archivo?	FECHA
☐ ¿Qué servicios adicionales requieren licencia o certificación aparte en este estado?	FECHA
☐ Si contrato a un segundo inspector, ¿qué cambia en mi seguro, mi licencia y mi nómina?	FECHA
☐ ¿Qué debo hacer el día que un cliente diga que está considerando un reclamo, y qué nunca debo hacer?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Inspección de Casas

Rangos de precio investigados. Marca cada renglón día uno, mes tres o después, y ordena lo demás por cuántas inspecciones lo usan.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Pin-type moisture meter	\$104	\$349	Sí		
Infrared thermal imaging camera	\$214	\$899	Sí		
Electrical outlet/GFCI circuit tester	\$12	\$57	Sí		
Combustible gas leak detector	\$59	\$292	Sí		
Carbon monoxide detector/meter	\$79	\$499	Sí		
Multi-position/extension ladder (17-22 ft)	\$68	\$380	Sí		
Heavy-duty inspection flashlight	\$72	\$160	Sí		
Non-contact voltage tester	\$14	\$58	Sí		
Extendable roof/attic inspection camera pole	\$179	\$249	Sí		
Inspection report software subscription (annual)	\$1,090	\$1,308	Sí		
Laser distance measurer / tape measure	\$170	\$575	Sí		
Coveralls, knee pads, crawlspace gear	\$9	\$450	Sí		
Drone for roof inspection	\$759	\$1,159	Después		
Radon test kit/monitor	\$779	\$995	Después		
Sewer scope inspection camera	\$2,745	\$5,800	Después		
Equipo esencial	\$2,070	\$5,276			

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

Un techo, no una factura. El vehículo domina el total; si el tuyo ya camina, táchalo y escribe el número real debajo.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$2,070	\$5,276	
Responsabilidad civil general, año uno	\$249	\$405	
Marketing de lanzamiento	\$800	\$2,500	
Subtotal antes del vehículo	\$3,119	\$8,181	
Used compact SUV (2018-2019 Toyota RAV4, ~7 years old)	\$20,500	\$23,800	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$23,619	\$31,981	

Fuentes de Capital

Ordénalas por lo que cuestan de verdad: interés, participación, o un favor que pagarás en cada cena familiar.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	COSTO (TASA / PARTE / FAVOR)	PLAZO	¿USAR?

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

Cómo el honorario de esta inspección compra la siguiente. Porción fija, de arriba, en su cuenta.

Tu regla de pago, palabra por palabra, como la oye el cliente en la llamada de reserva:

Dónde aparece esa regla por escrito —pantalla de reserva, correo de confirmación, acuerdo— para que nadie se sorprenda:

La porción fija de cada honorario que va a marketing, a qué cuenta se mueve, y qué día:

Qué compra esa porción el mes que viene, en concreto, y cómo sabrás si funcionó:

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Inspección de Casas

Rangos nacionales investigados. Escribe tu honorario al lado de cada uno, y qué incluye el nivel de arriba que no ofreces.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Standard single-family home inspection (~2,000 sqft)	\$300	\$500	3	\$167	
Condo/townhome inspection	\$200	\$400	2	\$200	
Radon testing add-on	\$125	\$400	1	\$400	
Wood-destroying insect (termite/WDO) inspection add-on	\$150	\$300	1	\$300	
Sewer line scope add-on	\$125	\$500	1	\$500	
New construction phase inspection (pre-drywall)	\$100	\$400	2	\$200	
Re-inspection (follow-up on repairs)	\$250	\$350	1	\$350	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$80–\$150 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$25–\$50 por hora.

Constructor Base / Mejor / Todo

Entre niveles cambia qué servicios van incluidos, nunca qué tan a fondo inspeccionas. Di Todo primero, siempre.

	BASE	MEJOR	TODO
Nombre			
Qué incluye			
Qué queda fuera			
Precio			
Garantía			
Para quién			
¿Va primero?			

Tarifa Horaria de Equilibrio

Horas facturables es el ciclo entero: manejar, inspeccionar, escribir, llamar. Cuéntalo como se come tu semana.

ÍTEM	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros (GL y E&O)		
Vehículo y gas		
Software + teléfono		
Herramientas		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL mensual		
Horas facturables al mes		
Equilibrio = total ÷ horas		
Margen meta %		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Tabla de Sobreprecio y Margen

Sin costo de material, tu costo del trabajo es el tiempo del ciclo. Cotiza las horas y lee la columna de margen con honestidad.

[illegible]

Tu Oferta de Atracción

Dos públicos. La compradora ya tiene la suya. Escribe la que apunta a quien dice tu nombre en el carro.

La punta de entrada para la compradora, en una frase: a qué dice que sí primero y qué le cuesta:

La oferta para quien refiere: qué le enseñas o entregas a un agente, prestamista o administrador para mejorar su trabajo:

Dónde y cuándo la entregas: junta de oficina, clase, informe de muestra, llamada desde la cochera:

Qué NO le vas a dar a una fuente de referencias, y la regla que consultaste con tu abogado antes de decidir:

Plan de Venta Adicional y Alternativa

Los adicionales se recetan en la llamada, desde la casa. La alternativa cambia qué reciben, nunca el precio de lo mismo.

El párrafo de adicionales, palabra por palabra, como lo vas a decir en la llamada de reserva:

Cómo decides qué servicios necesita de verdad esta casa: las preguntas que haces antes de cotizar:

Tus dos alternativas: qué servicio sale y qué horario se mueve. Escribe las palabras exactas:

La línea que no vas a cruzar, escrita ahora para que la reconozcas bajo presión después:

Plan de Continuidad o Referencias

Este negocio no tiene suscripción. Estas son las cosas que sí se repiten; llena la columna de meta con tu propia cifra del primer trimestre, no con la de otro.

VÍA	QUÉ RECIBEN	PRECIO/PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	META DE TOMA

Bitácora de Adicionales

Un renglón por mes. No hay punto de comparación publicado del attach rate aquí; tu trimestre anterior es el número a superar.

MES	TRABAJS	RADÓN	WDO	SEWER SCOPE	ATTACH RATE	INGRESO EXTRA

Lista de Inicio de Trabajo

Nada de esta lista es opcional, y dos cosas tienen que pasar antes de confirmar la fecha.

☐ Acuerdo previo a la inspección firmado por quien paga, antes de confirmar la fecha	FECHA
☐ Pago cobrado o autorizado, con la regla de liberación puesta por escrito	FECHA
☐ Llamada de confirmación el día anterior: acceso, código de la caja, mascotas, quién asiste	FECHA
☐ Servicios confirmados conectados —luz, gas, agua— y explicado al agente por qué importa	FECHA
☐ Servicios adicionales confirmados y la revisión de licencia hecha para cada uno	FECHA
☐ Equipo revisado: medidor verificado, baterías nuevas, detector de gas vigente, escalera sana	FECHA
☐ Llega temprano, estacionate sin bloquear, fotografía la fachada antes de tocar nada	FECHA
☐ Preséntate con quien esté presente y di cómo van a correr las próximas horas	FECHA
☐ Anota antes de empezar cualquier cosa que vaya a limitar la inspección, y dísela al cliente ahí mismo	FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

Los últimos veinte minutos en sitio y las dos horas de esa noche deciden tu reseña, tu referencia y tu defensa.

☐ Recorrido entregado: llave de paso, panel, filtro, y los tres hallazgos que más importan	FECHA _____
☐ Cada área inaccesible nombrada en voz alta al cliente, con la razón	FECHA _____
☐ Fotos respaldadas fuera del teléfono antes de salir de la cochera	FECHA _____
☐ Informe escrito y entregado esa misma noche, resumen ordenado seguridad / arreglar / presupuestar	FECHA _____
☐ Llamada de entrega hecha, no un correo lanzado al silencio	FECHA _____
☐ Reinspección o visita de garantía agendada mientras ella sigue en el teléfono	FECHA _____
☐ Reseña pedida, con las palabras que practicaste, una vez que ella dio las gracias	FECHA _____
☐ Fuente de referencia registrada: qué agente, prestamista o cliente pasado mandó esta	FECHA _____
☐ Expediente cerrado: acuerdo, informe, fotos, notas de llamada, en una carpeta, en dos lugares	FECHA _____

Hoja de Familia

Responsabilidad, estándares del informe y red de referencias: las tres cosas que mueven este negocio.

Tus estándares de informe, como reglas que un extraño pueda seguir: qué se fotografía, qué se nombra como limitación, y cómo:

Tu archivo: qué guardas, dónde, en cuántos lugares y por cuánto tiempo, y quién te dio ese número:

Las palabras exactas que vas a usar cuando un agente te pida suavizar algo, dichas con calma, frente al cliente:

Tu red de referencias: nombra los agentes, administradores y prestamistas que vas a ganarte, y qué necesita cada uno de ti:

Bitácora de Equipo

Fechas de calibración y servicio, no solo de compra. En el año tres esta bitácora es evidencia, no orden.

Tus Warm 100 — 1 de 2

Nombres primero, guion después. Agentes, prestamistas, título, clientes pasados, contratistas, vecinos: quien conteste tu llamada.

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CONTACTO	QUÉ DIJO	¿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 Warm 100 — 2 de 2

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CONTACTO	QUÉ DIJO	¿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 de Imán de Prospectos

Uno para compradoras, uno para agentes. Cada uno resuelve un problema chico del todo y revela el grande.

PUNTO	RESPUESTA
El problema que resuelve	
Tipo (revela / muestra / un paso)	
Formato	
Nombre (tres)	
Cuánto tarda	
El problema que revela	
La oferta que resuelve	

Hoja de LTGP : CAC

Córrela dos veces: una para una compradora, otra para un agente. Las dos respuestas no se parecen en nada.

ÍTEM	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ
Precio promedio		
Margen bruto %		
Utilidad por trabajo		
Trabajos por cliente (vida)		
LTGP		
Gasto de marketing, 30 días		
Cientes ganados, 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Rule of 100 — Rastreador Diario

Un canal, cien al día, cien días. Marca la casilla los días en que no tenías ganas: esos son los que cuentan.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos tibios												
Visitas en frío / oficinas												
Minutos de contenido												
Minutos de anuncios												
Reseñas pedidas												
Inspecciones reservadas												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de Llamada y Recorrido

Dos momentos deciden este negocio: la llamada que gana la cita y la media hora que gana las otras treinta.

☐ Contestada en vivo, o devuelta dentro de la hora	FECHA
☐ Preguntaste por la casa —edad, tamaño, cimentación, drenaje o séptico, cambios— antes de cotizar	FECHA
☐ Adicionales recetados desde la casa, con razón, incluidos los que esta casa no necesita	FECHA
☐ Los tres niveles dichos en un aliento, el más completo primero, y luego silencio	FECHA
☐ Acuerdo enviado y firmado mientras ella seguía en el teléfono	FECHA
☐ Pago cobrado o autorizado, regla de liberación dicha	FECHA
☐ Llamada de confirmación hecha el día anterior: acceso, servicios, mascotas, asistentes	FECHA
☐ Recorrido entregado sentados: llave de paso, panel, filtro, y luego hallazgos por categoría	FECHA
☐ Ningún precio de reparación cotizado, ninguna opinión sobre si comprar	FECHA
☐ Reseña pedida con las palabras específicas, en el momento en que dijo gracias	FECHA
☐ Fuente de referencia registrada antes de que acabe el día	FECHA

Objeciones y Respuestas — Inspección de Casas

Las objeciones vienen impresas. Escribe tus respuestas con tus palabras y dílas en voz alta hasta que dejen de sonar a guion.

QUÉ DICEN	QUÉ SIGNIFICA	RESPUESTA
El vendedor ya hizo una inspección. ¿No puedo usar esa?	Estoy tratando de ahorrarme unos cientos de dólares en una semana en que el dinero se me está yendo volando.	
Está todo rehecho. Es un flip. No hay nada que encontrar.	Se ve terminada, y no quiero oír que la parte bonita esconde algo.	
Mi agente me pasó a un tipo más barato.	Confío en mi agente más que en un desconocido, y el precio es lo único que puedo comparar.	
Es una casa recién construida. El condado ya la inspeccionó.	Alguien oficial ya firmó, así que esto se siente como pagar dos veces.	
¿Puedes ver nada más el techo y la calefacción? No necesito todo.	Quiero el precio de una parcial y la tranquilidad de una completa.	
¿De verdad necesito la prueba de radón y el sewer scope, o eso es puro extra?	No puedo distinguir si me estás protegiendo o me estás vendiendo.	
De verdad queremos esta casa. Tenle piedad.	Tengo miedo de que un informe me cueste el trato, y quiero permiso para no saber.	
Se me hace mucho por unas cuantas horas de trabajo.	Le estoy poniendo precio a tu tiempo, porque no veo qué más estoy pagando.	

Guion para Pedir Reseña

Pide en el momento en que dice gracias. Pide algo específico. Nunca ofrezcas nada a cambio.

Tu petición, palabra por palabra, incluidas las dos cosas específicas que quieres que mencione:

Cuándo exactamente pides: el momento de la llamada de entrega, no el día de la semana:

Qué le dices en cambio a un agente o administrador, porque ellos reseñan distinto:

Tu regla para una reseña injusta o equivocada, escrita ahora que estás tranquilo:

Bitácora de Fuentes de Referencia

Un renglón por cita. De aquí sale tu tasa de referencia, y no existe punto de comparación: solo tu trimestre anterior.

[illegible]

Tablero de Primera Contratación

Evidencia, no sensaciones. Si faltan más de dos, la respuesta no es contratar: es subir el honorario.

SEÑAL	SÍ / NO	PRUEBA
Rechazas citas cada semana		
Pierdes llamadas estando en sitio		
El tiempo de reserva se estira		
El efectivo cubre una temporada baja		
Existen orden fijo y biblioteca de defectos		
Proceso de revisión de informes definido		
Pregunta de licencia contestada por escrito		
Aseguradora de E&O confirmó por escrito		
Existe un plan de salida a noventa días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Acompaña, luego escribe bajo revisión, luego solo con tus ojos en los informes. Escribe qué debe ser cierto en cada puerta.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

Constructor del Modelo de Pago

Lo que pagas es lo que vas a obtener. Escribe qué premia cada opción y qué fomenta calladamente.

RUBRO	OPCIÓN A	OPCIÓN B	QUÉ PREMIA	QUÉ ARRIESGA
Base				
Parte por inspección				
Bono por entrega rápida				
Adicionales pegados				
Menciones en reseñas				
Penalidad por rellamadas				
Revisión de informes				

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

Tres bocetos. Escribe quién inspecciona, quién contesta el teléfono y quién lee los informes en cada nivel.

En \$250k: ¿quién está en la nómina, qué sigues haciendo tú a diario, y qué dejaste de hacer?

En \$500k: ¿cuántos inspectores, quién agenda, y quién revisa los informes antes de entregar?

En \$1M: ¿cuál es tu trabajo real ahora, y cuántas casas al mes sigues caminando?

¿Cuál de esos tres quieres de verdad, y qué cobrarías si la respuesta es ninguno?

Pronóstico a Doce Meses

Pronostica inspecciones, no ingresos. El índice impreso es la forma estacional de las ventas de casas, que es lo que crea tus citas.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TARIFA	INGRESO	COSTO	NETO
Ene	0.85					
Feb	0.90					
Mar	1.00					
Abr	1.08					
May	1.15					
Jun	1.15					
Jul	1.10					
Ago	1.08					
Sep	1.00					
Oct	0.95					
Nov	0.88					
Dic	0.86					
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. Vigila los costos fijos que llegan en los meses flojos del mismo tamaño que en junio.

Asignaciones Profit First

Reparte cada depósito el día que cae. La rebanada de impuestos no es tuya y no existe eso de pedírsela prestada.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Fondo de invierno			
Costos de adicionales			

Tablero de KPI — Inspección de Casas

Seis cifras impresas con su fuente. Dos son promedios generales de servicios para el hogar y no de inspección: léelas como brújula, no como meta.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Inspections per month (veteran solo inspector, 3+ yrs) (meta 10 count)												
Monthly gross revenue (veteran solo inspector, 3+ yrs) (meta 4,650 USD/mo)												
Revenue per inspection (are you maximizing each job) (meta 400 USD)												
Net profit margin (meta 12.5%)												
Cancellation rate (warning ceiling) (meta 10%)												
Report delivery turnaround (meta 84 hours)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Un renglón por mes. La columna que más importa es la última que se te ocurriría poner: ingreso entre inspecciones.

MES	INGRESO	TRABAJS	ADICIONALES	FIJOS	NETO

Días 1–30: Consigue Efectivo

Una meta: una inspección pagada, de un cliente real, entregada a tu estándar. Todo lo demás aquí la sostiene.

☐ Ruta de licencia o credencial iniciada, con la fecha de examen agendada	FECHA
☐ Entidad, EIN y cuenta bancaria de negocio listos	FECHA
☐ Acuerdo previo a la inspección revisado por tu abogado y cargado en el agendador	FECHA
☐ Responsabilidad civil general y E&O contratados, certificados guardados en tu teléfono	FECHA
☐ Oferta con nombre, con la promesa de entrega y sus dos frases limitantes escritas	FECHA
☐ Perfil de negocio activo en el mapa con fotos reales y áreas de servicio correctas	FECHA
☐ Informe de muestra anonimizado publicado donde una compradora lo halle en un clic	FECHA
☐ Warm 100 escrito —solo nombres— y los primeros veinte contactados	FECHA
☐ Guion de reserva escrito, con pago antes de liberar y el párrafo de adicionales	FECHA
☐ Orden fijo de inspección y diez narrativas de defectos cargadas en el software	FECHA
☐ Primera inspección pagada terminada y el informe entregado esa misma noche	FECHA
☐ Primera reseña pedida en el momento en que ella dijo gracias	FECHA

Días 31–60: Más Efectivo

Las mismas citas, más valor en cada una. Después averigua si tu honorario ya se probó.

☐ Párrafo de adicionales usado en cada llamada de reserva, sin excepción	FECHA
☐ Bitácora de adicionales arrancada: un renglón por mes, tu propia base, sin cifra prestada	FECHA
☐ Honorario base subido una vez, con la fecha y el número viejo escritos al lado	FECHA
☐ Noes contados desde la subida, y comparados con honestidad contra el ingreso extra	FECHA
☐ Cada llamada de entrega termina con un seguimiento agendado donde haga falta	FECHA
☐ Fuente de referencia registrada para absolutamente cada cita	FECHA
☐ Primera clase en una inmobiliaria o con un prestamista impartida	FECHA
☐ Tiempo de reserva registrado cada semana	FECHA
☐ Informes todavía cayendo la misma noche: revisa los últimos veinte y cuenta las fallas	FECHA
☐ Hora de oficina semanal corriendo en un día fijo, los cuatro puntos, cada semana	FECHA

Días 61–90: El Máximo Efectivo

Aquí no hay suscripción. Construye lo que de verdad se repite, y decide la contratación con evidencia.

☐ Tres o cuatro fuentes de referencia probadas, identificadas desde la bitácora y no de memoria	FECHA
☐ Algo de verdad útil entregado a cada una: una clase, un recorrido, una respuesta rápida	FECHA
☐ Administradores de propiedades y clientes inversionistas abordados, con plazos decididos antes	FECHA
☐ Visitas de garantía y reinspecciones agendadas al entregar, no recordadas después	FECHA
☐ Segunda subida de honorario considerada, con la evidencia escrita en cualquier sentido	FECHA
☐ Tablero de primera contratación llenado con honestidad, y la respuesta es el teléfono antes que la escalera	FECHA
☐ Proporción de referidos, adicionales pegados y tiempo de reserva medidos un trimestre completo	FECHA
☐ Archivo auditado: cada inspección tiene acuerdo, informe, fotos y notas, en dos lugares	FECHA
☐ Calendario de renovaciones armado para los próximos doce meses	FECHA
☐ Revisión de noventa días escrita: qué funcionó, qué no, qué pasa en los próximos noventa	FECHA

Hitos y Cables Trampa

Un cable trampa es un número o una fecha que te avisa que algo va mal cuando todavía puedes corregir.

HITO	FECHA META	CABLE TRAMPA (QUÉ TE AVISA)	¿SÍ?

Bitácora de Decisiones

Escribe qué decidiste y por qué, mientras recuerdas la razón. El tú del futuro querrá el razonamiento, no el resultado.