

La Prueba de la Multitud Hambrienta

Corre cada código postal al que sí manejarías. Las tres respuestas deben ser sí antes de gastar un dólar ahí.

Tus tres códigos postales y el tiempo de manejo hasta el borde más lejano de cada uno.

Dolor: el trabajo urgente ahí — qué se descompone, en qué mes, y qué tan rápido lo necesitan.

Capacidad de pago: tipo de vivienda, edad del equipo, y qué te dice que sí pueden firmar el cheque.

Alcanzabilidad: la lista, calle, fraccionamiento o administrador que puedes alcanzar gratis otra vez.

Tu Dueño de Casa

Escríbelo como una persona, no como un segmento. Usa sus palabras — las que dijo por teléfono, no las tuyas.

Quiénes son: la casa, la edad del sistema, quién más vive ahí, de qué trabajan.

A qué le temen cuando un desconocido abre el panel. Escribe el miedo, no la objeción.

Lo que escribieron en el buscador a las once de la noche antes de llamarle a nadie.

Lo que ya intentaron, y lo que el contratista anterior hizo o dejó de hacer.

Tu Colchón Personal

Cifras reales de la app del banco. Suma la columna, divide tus ahorros entre eso y escribe los meses abajo.

[illegible]

Demanda por Mes — HVAC

El índice es la demanda de búsqueda nacional del oficio. Lee la forma, no los decimales, y anota tus meses flojos.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	INGRESOS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.86			
Feb	0.89			
Mar	0.95			
Abr	0.91			
May	0.90			
Jun	1.07			
Jul	1.10			
Ago	1.16			
Sep	1.13			
Oct	1.00			
Nov	1.02			
Dic	1.04			
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

Una frase que el dueño de casa diría en voz alta: resultado, plazo, sentimiento. Luego borra la jerga del oficio.

El resultado, en sus palabras — qué es distinto en la casa cuando terminas.

El plazo que a esa persona le importa, y la fecha que sí puedes cumplir sin mentir.

El sentimiento que va debajo — de qué deja de preocuparse.

Tu frase, escrita, y luego léida en voz alta a alguien fuera del oficio.

Obstáculo → Solución

Quince razones por las que no te compran, en las cuatro categorías, cada una volteada en una pieza de tu oferta.

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

Tu Pila de Valor

Califica cada componente dos veces. Valor alto y costo bajo se queda; bueno pero caro pasa a bono; lo demás se tira.

Garantía y Nombre

Amárrala al trabajo que tú hiciste. Escribe las exclusiones en el mismo cuadro y del mismo tamaño, antes de que firmen.

Qué vas a garantizar: la falla específica, tu tiempo de respuesta y cuánto dura.

Qué queda excluido, dicho claro — ductos, eléctrico, drenaje o aislamiento previos que documentaste.

Qué haces cuando la respuesta es la garantía del fabricante y no la tuya.

Tres nombres para la oferta. Di cada uno en voz alta antes de escribirlo.

Tu Zona y los Trabajos que No Haces

Dibuja el círculo y defiéndelo. Cada trabajo fuera te cuesta el manejo dos veces, y nadie paga ninguna mitad.

Tu radio o tiempo de manejo, y los tres códigos postales del centro.

El cliente ideal: la casa, la edad del sistema, quién es, por qué te llamaría dos veces.

Trabajos que no haces — el equipo, el tipo de combustible y el tipo de cliente que rechazas, y a quién los mandas.

Qué te cuesta romper tu propia regla: manejo, llamadas perdidas, el trabajo al que no llegaste.

Las Diez Empresas

Busca tu código postal como lo haría un dueño de casa y anota lo que ve un desconocido, no lo que tú sabes.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase y Tu Posicionamiento

Problema, plan, resultado. El dueño de casa es el héroe; tú eres el guía que de verdad llega.

El problema en su idioma — qué le pasa en la semana antes de que tú existas.

El plan: tres pasos con nombre, tan simples que te los puedan repetir.

El resultado — cómo se ve su semana después, en una frase simple.

Tu frase, escrita como un párrafo que puedas decir en un porche sin leerlo.

Entidad, EIN y Banco

De arriba a abajo. Nada de esto necesita cliente, y todo hay que hacerlo antes de la primera factura.

- ☐ Escoge la entidad con tu contador — persona física, LLC, o LLC gravada como S-Corp cuando la utilidad justifique nómina.
- ☐ Regístrala ante tu Secretary of State y guarda la copia sellada donde la encuentres en cinco minutos.
- ☐ Saca el EIN directo del sitio del IRS. Es gratis y toma minutos; nadie tiene por qué cobrarte por eso.
- ☐ Abre una cuenta de cheques de negocio con el EIN y el acta. Nunca corras un trabajo por tu cuenta personal, ni el primero.
- ☐ Saca una tarjeta de negocio y úsala en cada ticket de la casa de suministros, sin excepciones.
- ☐ Da de alta las cuentas de impuestos estatales y locales que tu contador diga: sales tax, use tax, impuesto local.
- ☐ Pregúntale por escrito a tu contador si tu estado grava la mano de obra, el equipo, o la factura entera.
- ☐ Arma la contabilidad antes de que salga la primera factura, no cuando cierre el trimestre.
- ☐ Registra el nombre del negocio y compra el dominio que empata el mismo día, antes que otro lo haga.
- ☐ Consigue un número de negocio que no sea tu celular personal, y decide ya quién lo contesta mientras estás en un ático.
- ☐ Mueve el porcentaje de impuesto que te dé tu contador a una cuenta aparte cada vez que te paguen.
- ☐ Pon el nombre de la entidad, el número de licencia y el teléfono en la camioneta, la factura y el sitio — idénticos siempre.

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

Licencias por Estado — HVAC

Busca tu estado y llama a la junta a confirmarlo. Cuotas y reglas de examen cambian más rápido de lo que imprime una tabla.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	Sí	Master HVAC Contractor (or Journeyman HVAC Mechanic to work under one)	KY Dept. of Housing, Buildings and Construction — Division of HVAC	\$250–\$400	Sí
Texas	Sí	Air Conditioning and Refrigeration (ACR) Contractor License	Texas Department of Licensing and Regulation (TDLR)	\$115	Sí
California	Sí	C-20 Warm-Air Heating, Ventilating and Air-Conditioning Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Air Conditioning Contractor (Class A/B/C)	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	Sí	HVAC Contractor (Heating, Ventilating, Air Conditioning and Refrigeration)	Ohio Construction Industry Licensing Board (OCILB)	\$300	Sí
Georgia	Sí	Conditioned Air Contractor (Class I/II)	Georgia State Construction Industry Licensing Board (Title 43, Ch. 14)	\$210–\$342	Sí
North Carolina	Sí	Heating Group Contractor (H-1/H-2/H-3)	NC State Board of Examiners of Plumbing, Heating and Fire Sprinkler Contractors	\$250–\$400	Sí
Michigan	Sí	Mechanical Contractor License	Michigan LARA / Bureau of Construction Codes — Skilled Trades Licensing Section	\$300	Sí

Federal: EPA Section 608 Technician Certification (any technician who opens, services, maintains, repairs, or disposes of equipment containing regulated refrigerants (federal law, Clean Air Act Title VI / 40 CFR Part 82 Subpart F) — required nationwide regardless of state licensing). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Coberturas y Costo Anual

Cotiza cada cobertura antes de necesitarla. La última columna es para tus números cuando el agente te llame.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$636–\$2,316	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	1.8–16.25 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,164–\$4,908	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$10,000–\$25,000	License/surety bond requirements are set state-by-state as part of contractor licensing (e.g. Illinois-style boards require \$10,000; larger commercial bonds run to \$25,000+); HVAC is explicitly named among the bonded trades. Annual premium is typically 1-5% of the bond face value depending on credit.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Tus Cotizaciones

Tres aseguradoras por cobertura, mínimo. Anota límites y deducible, no solo la prima — la barata suele ser barata por algo.

[illegible]

Preguntas para Abogado y Contador

Una hora pagada con cada uno. Lleva esta página y anota las respuestas al margen mientras hablan.

- ☐ ¿Qué entidad le queda a lo que de verdad hago, y cuándo la elección de S-Corp me ahorra más de lo que cuesta operarla?
- ☐ ¿A qué nos obliga a cada uno un arreglo de qualifier o master of record, y cómo lo deshace cualquiera de los dos?
- ☐ ¿Qué exige mi estado que ponga por escrito antes de empezar trabajo en una casa habitada?
- ☐ ¿Mi estado le da al dueño de casa una ventana de cancelación en ventas a domicilio, y cómo la cumplo exactamente?
- ☐ ¿Qué derechos de gravamen tengo aquí, qué aviso debo mandar, y para qué fecha?
- ☐ ¿Qué texto de orden de cambio necesito para que una aprobación verbal nunca me obligue?
- ☐ ¿A qué me obliga de verdad el texto de mi garantía, y por cuánto tiempo?
- ☐ ¿Qué debo verificar del seguro de un subcontratista antes de que pise uno de mis trabajos?
- ☐ Contador: ¿mi estado grava la mano de obra, el equipo, o la factura entera — y quién lo entera?
- ☐ Contador: ¿qué tengo que registrar desde el día uno para que el primer año fiscal no sea una búsqueda?
- ☐ Contador: ¿cuáles son las pruebas aquí que deciden si mi primer ayudante es subcontratista o empleado?
- ☐ Contador: ¿cuándo paso de retiros de dueño a nómina, y cuánto suma eso al mes?

Herramienta — HVAC

Lo del día uno viene marcado. Cotiza cada cosa en tu casa de suministros, anota el número real, y suma lo esencial.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Digital/analog refrigerant manifold gauge set	\$241	\$350	Sí		
2-stage refrigerant vacuum pump (5-7 CFM)	\$327	\$526	Sí		
Electronic refrigerant leak detector	\$228	\$500	Sí		
HVAC digital clamp meter / multimeter	\$350	\$600	Sí		
Flaring tool kit	\$125	\$379	Sí		
Refrigerant tubing cutter	\$35	\$150	Sí		
Digital micron vacuum gauge	\$193	\$550	Sí		
Brazing/soldering torch kit	\$200	\$500	Sí		
Refrigerant charging hose set	\$102	\$200	Sí		
Refrigerant recovery/fast-evacuation equipment	\$900	\$1,116	Sí		
Duct sealant and foil tape starter kit	\$20	\$60	Sí		
Tube expander / swage tool	\$54	\$100	Después		
Valve core removal tool	\$80	\$81	Después		
AC/HP condenser line flush and install kit	\$117	\$198	Después		
Equipo esencial	\$2,721	\$4,931			

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

Baja el total de herramienta esencial de la página anterior y llena los espacios. El renglón de reserva no es opcional.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$2,721	\$4,931	
Responsabilidad civil general, año uno	\$636	\$2,316	
Marketing de lanzamiento	\$1,500	\$5,000	
Subtotal antes del vehículo	\$4,857	\$12,247	
Used half-ton pickup truck (2019 model, ~6-7 years old)	\$16,500	\$22,500	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$21,357	\$34,747	

De Dónde Sale

Ordena por costo y riesgo, no por qué tan rápido llega. Lo que se garantiza con tu casa va hasta abajo o no va.

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

Financiado por el Cliente

Sigue a un cliente por sus primeros treinta días. Si el efectivo que deja paga al siguiente, creces sin un prestamista.

Qué cobras de un cliente en sus primeros treinta días, y en qué días llega.

Qué te cuesta encontrar a ese cliente, y qué te cuesta atenderlo.

La diferencia entre esos dos, y en qué la vas a gastar antes de gastarla en ti.

Tus reglas de cobro: tamaño del anticipo, cuándo vence el saldo, y qué nunca das a crédito.

Trabajos y Precios — HVAC

Rangos publicados de los trabajos que ya sabes hacer. La última columna es tu precio de libro, y no debe ser el bajo.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
AC repair (diagnose + repair, non-major-component)	\$250	\$700	2	\$350	
Furnace repair	\$133	\$505	2	\$253	
HVAC maintenance tune-up visit	\$150	\$350	1	\$350	
Thermostat installation/replacement	\$85	\$300	1.5	\$200	
Full HVAC system replacement (furnace + central AC, avg. home)	\$5,000	\$12,500	8	\$1,563	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$75–\$175 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$29–\$33 por hora.

Bueno / Mejor / Máximo

Llena primero el Máximo — pero va a la mesa después de las lecturas, nunca antes. Luego trabaja hacia la izquierda.

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

Punto de Equilibrio

Cifras mensuales reales. Horas facturables son las horas que alguien paga, no las horas que estuviste despierto.

RENGLÓN	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Camioneta + combustible		
Software + teléfono		
Herramienta + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL fijo mensual		
Horas facturables al mes		
Equilibrio hora = fijo ÷ horas		
Margen meta %		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Sobreprecio vs Margen

Pasa por aquí tus diez refacciones y trabajos más comunes. La cuarta columna es la que paga tu hipoteca.

COSTO	SOBREPRECIO %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Entrada

Lo primero que un desconocido compra. Barata para decir que sí, real para valer la pena, y revela el siguiente problema.

Qué es la oferta de entrada, qué mides, y qué se queda físicamente el dueño de casa.

Su precio, y si se acredita a la reparación cuando aceptan el mismo día.

El siguiente problema que revela de forma confiable, y la oferta que lo resuelve.

Qué dices cuando la respuesta honesta es que no tiene nada.

Subir y Bajar la Oferta

Decide esto en la mesa de tu cocina un día tranquilo, para después leer un plan en lugar de negociar contigo mismo.

Cinco ascensos que puedes hacer en la misma visita, sin segundo viaje y sin pedido especial.

El punto de seguridad que nunca te saltas, y la frase con que explicas que no es opcional.

Tu escalera de descenso: qué cambias de la forma en que pagan.

Tu escalera de descenso: qué cambias de lo que reciben — y qué nunca vas a descontar.

Plan de Recurrencia

Este oficio sí tiene recurrencia. Escribe el plan renglón por renglón, y luego cómo te vas a acordar de renovarlo.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	META DE CIERRE

Al Empezar

Los primeros dos minutos deciden la reseña. Córrela siempre, también en trabajos chicos y con gente conocida.

- ☐ Mensaje mandado cuando salió la camioneta, con tu nombre y la ventana que vas a cumplir.
- FECHA
- ☐ Estacionate sin bloquear a nadie, y toca la puerta en lugar de recargarte en el timbre.
- FECHA
- ☐ Cubrezapatos antes del umbral, lonas en cualquier camino que vayas a pisar dos veces.
- FECHA
- ☐ Confirma en voz alta por qué llamaron, qué vas a hacer, y cuánto va a tardar.
- FECHA
- ☐ Fotografía daños previos, manchas y equipo oxidado antes de tocar un panel.
- FECHA
- ☐ Pregunta dónde están el termostato, el panel eléctrico, el acceso al ático y la unidad de afuera, y si hay perro.
- FECHA
- ☐ Confirma que el permiso está sacado y puesto donde el trabajo lo requiera.
- FECHA
- ☐ Acomoda la herramienta en un tapete, no en el piso ni en los muebles del cliente.
- FECHA
- ☐ Verifica que la energía esté cortada y bloqueada antes de abrir algo energizado.
- FECHA
- ☐ Toma las lecturas de diagnóstico antes de formarte una opinión, y anótalas conforme vas.
- FECHA

Al Cerrar

Los últimos cinco minutos deciden si te vuelven a llamar. Nada de esto tarda más que el camino a casa.

- | | |
|--|--------------|
| ☐ Anota en la factura las lecturas de arranque: superheat, subcooling, presión estática, diferencial, amperaje. | <u>FECHA</u> |
| ☐ Confirma que el drenaje de condensados corre y que el interruptor de seguridad de verdad apaga el sistema. | <u>FECHA</u> |
| ☐ Deja el termostato como lo tenían y confirma que el sistema corre un ciclo completo. | <u>FECHA</u> |
| ☐ Equipo viejo, empaques y chatarra fuera de la propiedad, no apilados junto a la casa. | <u>FECHA</u> |
| ☐ Pisos aspirados, lonas levantadas, filtros con la fecha escrita. | <u>FECHA</u> |
| ☐ Explícales lo que hiciste, en sus palabras, y qué vigilar la próxima semana. | <u>FECHA</u> |
| ☐ Deja la garantía por escrito con las exclusiones en la misma hoja y del mismo tamaño. | <u>FECHA</u> |
| ☐ Deja la tarjeta de inspección firmada, o la fecha en que está agendada. | <u>FECHA</u> |
| ☐ Cobra antes de salir de la entrada, y manda la factura por correo desde la camioneta. | <u>FECHA</u> |
| ☐ Pide la reseña en voz alta mientras sigues ahí parado, y ofrece el plan de mantenimiento. | <u>FECHA</u> |
| ☐ Pon un recordatorio para escribirles en dos días y preguntar si todo sigue bien. | <u>FECHA</u> |

Hoja del Oficio

La escalera de licencias, el arreglo de qualifier, permisos e inspecciones. Contesta por escrito y verifica con tu junta.

En qué escalón estás hoy, qué pide el siguiente en horas y exámenes, y quién te firma las horas.

Si trabajas bajo un qualifier: quién, a qué obliga a cada lado, y cómo lo termina cualquiera de los dos.

En qué jurisdicciones trabajas, quién emite el permiso mecánico en cada una, y cuánto cuesta.

La lista de inspección para un cambio de equipo en tu jurisdicción, escrita antes de tu primera.

Herramienta

Todo lo que tienes, qué costó y cuándo tuvo servicio. El aceite de la bomba y el servicio de la recuperadora van aquí.

Tus Cien — 1 de 2

Todos los de tu teléfono, más los oficios de al lado. No uses una lista que sea de un patrón anterior.

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿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 — 2 de 2

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿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					

Tu Imán

Resuelve por completo un problema angosto, y resolverlo revela el siguiente que atiende tu oferta real.

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

LTGP : CAC

Utilidad bruta de por vida contra costo de adquisición. Abajo de tres a uno, no escales. Lléнала con tus últimos treinta días.

REGLÓN	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Utilidad bruta por trabajo		
Trabajos por cliente		
LTGP		
Marketing últimos 30 días		
Cientes ganados en 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Diario

Una de las cuatro cada día hábil. Una semana en blanco no es mala suerte, es un recibo.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos fríos												
Contactos tibios												
Minutos de contenido												
Anuncios (min o \$)												
Seguimientos												
Cotizaciones agendadas												

NOTAS DE LA SEMANA

La Visita de Cotización

Córrela en orden. El orden es lo que quita la duda; improvisar es lo que te hace sonar igual que todos.

- ☐ Busca la dirección y la colonia antes de tocar, para saber el tipo de vivienda y el sistema probable.
- FECHA
- ☐ Llega dentro de la ventana que diste, y manda texto cuando salgas hacia el trabajo.
- FECHA
- ☐ Cubrezapatos puestos, lona abajo, perro y niños ubicados.
- FECHA
- ☐ Di tu nombre, tu empresa y tu número de licencia una vez, y deja de hablar de ti.
- FECHA
- ☐ Haz las preguntas de situación y problema antes de opinar en voz alta.
- FECHA
- ☐ Haz las preguntas de implicación y beneficio — pero solo sobre problemas que sí puedes resolver.
- FECHA
- ☐ Toma las lecturas, anótalas, y enséñales el medidor.
- FECHA
- ☐ Explica qué significa el número en su idioma antes de mencionar cualquier precio.
- FECHA
- ☐ Presenta tres opciones escritas en una hoja, la mayor primero — y nunca un precio de sistema antes de las lecturas.
- FECHA
- ☐ Entrega la hoja y quédate callado. Déjalos leer.
- FECHA
- ☐ Propón exactamente un siguiente paso, específico y con fecha.
- FECHA
- ☐ Deja el reporte por escrito compren algo o no.
- FECHA
- ☐ Pide la reseña en voz alta y manda el enlace antes de salir de la entrada.
- FECHA
- ☐ Ofrece el plan de mantenimiento en la misma conversación, siempre.
- FECHA

Objeciones — HVAC

Lo que este oficio de verdad oye, qué significa en realidad, y espacio para tu respuesta con tus palabras.

QUÉ DICEN	QUÉ SIGNIFICA EN REALIDAD	TU RESPUESTA
Tu precio está mucho más alto que la otra cotización.	No alcanzo a ver qué es distinto entre estos dos papeles, así que lo único que me queda para comparar es el número.	
¿No le puedes echar una libra de refrigerante a ver si aguanta?	Ahorita no me alcanza para una búsqueda de fuga y estoy esperando llegar al final de la temporada.	
Mi cuñado me consigue la unidad a precio de costo. ¿Solo me la instalas?	Creo que la caja es lo caro y la mano de obra es lo barato.	
¿De verdad se necesita permiso? El anterior no sacó ninguno.	He oído que los permisos cuestan y retrasan, y me pregunto si esto es que me estás inflando la cuenta.	
La otra empresa dijo que hay que cambiar todo el sistema. Tú dices que es una pieza.	Uno de los dos está equivocado o mintiendo, no tengo cómo saber cuál, y eso me aterra.	
¿Me lo dejas más barato si te pago en efectivo?	Estoy preguntando si te saltas el papeleo, y quiero saber qué clase de empresa es esta.	
Lo quiero pensar.	Algo de esa hoja no me cuadra, y no quiero discutir con un desconocido en mi propia cocina.	
¿Por qué tengo que pagar diagnóstico? Todos los demás dan estimados gratis.	No quiero pagarle a alguien nada más por entrar a la casa y no decirme nada.	

Guion de la Reseña

Pídelo en voz alta, ahí parado, antes de irte. Escríbela y dila hasta que deje de sonar a guion.

Tu petición, palabra por palabra, con la frase que invita a quejarse en privado.

Cómo mandas el enlace, desde dónde, y qué tan pronto después de pedirla.

Qué dices cuando alguien dice que sí y nunca la deja — tu único recordatorio amable.

Qué haces la primera vez que te dejen una mala, escrito ahora que estás tranquilo.

Primera Contratación

Contesta con evidencia, no con sentimiento. Si no puedes escribir evidencia en la tercera columna, es no.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajas más de 55 horas		
Los regresos van subiendo		
Efectivo para 8 semanas		
Hay descripción del puesto		
Semana de capacitación lista		
Hay plan de salida a 90 días		

Rampa 30 / 60 / 90

Qué pueden hacer solos en cada fecha, y cómo lo vas a verificar en lugar de suponerlo.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Dibuja los cuadros y pon un nombre o un espacio en cada uno. Los espacios son tu plan de contratación a dos años.

En el primer nivel: quién está en campo, quién contesta el teléfono, y qué sigues haciendo tú.

En el segundo nivel: qué se te quita de encima primero, y quién lo recoge.

En el tercer nivel: cómo se parten servicio e instalación, y quién corre cada carril.

El trabajo que quieres estar haciendo en la punta de ese organigrama, con honestidad.

Pronóstico del Año

Multiplica tu mes promedio realista por el índice de cada mes, extiende tus costos fijos parejos encima y busca los huecos.

MES	ÍNDICE	TRABAJO	TICKET	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.86					
Feb	0.89					
Mar	0.95					
Abr	0.91					
May	0.90					
Jun	1.07					
Jul	1.10					
Ago	1.16					
Sep	1.13					
Oct	1.00					
Nov	1.02					
Dic	1.04					
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.

Utilidad Primero

Porcentajes fijos, movidos un día fijo, a cuentas separadas. Los gastos de operación reciben el resto, nunca la prioridad.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuesto			
Gastos de operación			
Materiales / subcontratos			

Tablero KPI — HVAC

Las metas vienen de empresas con varias camionetas y capacitación. Mira mover tu propia línea, no te califiques con la de ellos.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Average ticket, service technician (meta 375 USD)												
Service call to maintenance agreement conversion rate (meta 30%)												
Gross margin, service department (meta 72%)												
Install/replacement sales closing ratio (meta 65%)												
Callback rate (meta 3.5%)												
First-time fix rate (meta 75%)												
Technician productivity (billable utilization) (meta 67.5%)												
Maintenance agreement renewal rate (meta 67.5%)												
Sales close rate (meta 60%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Resultados

Un renglón por mes. Si no puedes llenar el mes pasado antes del día diez de este, arregla la contabilidad antes que nada.

MES	INGRESO	MATERIAL + SUBS	MANO OBRA	GASTO FIJO	UTILIDAD

Días 1–30: Dinero

Una meta: un trabajo pagado de un cliente real, y luego otro. Todo aquí sirve a eso y nada más.

☐ Examen de certificación agendado o tarjeta en mano.	FECHA
☐ Posición de tu licencia estatal confirmada con la junta por teléfono.	FECHA
☐ Entidad registrada, EIN sacado, cuenta de banco abierta.	FECHA
☐ Responsabilidad civil contratada y el certificado guardado donde lo mandes en un minuto.	FECHA
☐ Lista de herramienta del día uno comprada. Nada de la lista posterior.	FECHA
☐ Oferta de entrada escrita y con precio, en una página.	FECHA
☐ Los cien tibios llenos, cincuenta contactados uno por uno.	FECHA
☐ Un número que llegue a una persona, más un enlace de agenda.	FECHA
☐ Página web que conteste las cuatro preguntas que el dueño de casa sí escribe.	FECHA
☐ Libro de precios escrito para los cinco trabajos comunes.	FECHA
☐ Primer trabajo pagado corrido a precio de libro, no a precio de amigo.	FECHA
☐ Reseña pedida en voz alta y enlace mandado desde la camioneta, en cada trabajo.	FECHA

Días 31–60: Más Dinero

El mismo número de trabajos, más dinero por trabajo. Este bloque es de ofertas, no de prospectos.

☐ Un ascenso agregado y ofrecido en cada llamada.	FECHA _____
☐ El punto de seguridad que nunca te saltas, en la camioneta y con cantidad.	FECHA _____
☐ Plan de mantenimiento ofrecido en cada trabajo, con la tasa medida desde el primero.	FECHA _____
☐ Un precio subido, luego veinte llamadas corridas y contadas antes de tocar otro.	FECHA _____
☐ Primera instalación costeadada: cotizado, real, diferencia.	FECHA _____
☐ Libro de precios corregido con lo que enseñó el costeo.	FECHA _____
☐ Escalera de descenso escrita en una noche tranquila.	FECHA _____
☐ Tablero de la Regla del 100 sin romper durante las semanas ocupadas.	FECHA _____
☐ Tres oficios o socios de referencia contactados con una razón para llamarte.	FECHA _____
☐ Estado de resultados del primer mes producido y leído.	FECHA _____

Días 61–90: El Máximo

La relación, el calendario y el cuello de botella. Aquí es donde se decide el segundo año.

☐ Planes de mantenimiento vendidos a propósito, con recordatorio de renovación armado el mismo día.	FECHA
☐ Red de recomendaciones armada a propósito: inspectores, agentes, plomeros, electricistas, administradores.	FECHA
☐ Tarjeta de primera contratación llenada con honestidad, con evidencia en cada renglón.	FECHA
☐ Descripción del puesto escrita para el rol que de verdad necesitas, técnico o no.	FECHA
☐ Dos meses de estados de resultados producidos, y hecha la primera transferencia de utilidad.	FECHA
☐ Anticipos e impuesto sentados en cuentas separadas, físicamente.	FECHA
☐ Tablero de KPI llenado cada semana de este bloque.	FECHA
☐ Índice de demanda revisado para el trimestre que viene, con los meses flacos planeados.	FECHA
☐ Cada alarma de la hoja de hitos tiene su respuesta escrita al lado.	FECHA
☐ Bitácora de decisiones leída desde el principio, y puesta la siguiente fecha de revisión.	FECHA

Hitos y Alarmas

Lo que lo mata, la señal de que está pasando, y la respuesta que escribiste cuando todavía estabas tranquilo.

HITO	FECHA META	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE SE TORCIÓ)	¿LOGRADO?

Decisiones

Qué decidiste, por qué, y cuándo lo vas a volver a ver. En un año esta página es el único registro honesto que tendrás.