

Prueba del Mercado Hambriento en tus ZIP

Una página, una tarde. No la llenes de memoria — ve, investiga, y regresa a escribir lo que sí encuentraste.

Anota los ZIP a los que llegas en 35 minutos. Junto a cada uno, la década en que se construyó la mayoría y cómo lo sabes.

DOLOR: la frase exacta que un dueño de tu zona dice de su casa. Sus palabras, no las tuyas. ¿Dónde se la oíste?

PODER DE COMPRA: ¿qué te dice que estos dueños firman un cheque de cuatro cifras sin préstamo? Evidencia, no corazonada.

ALCANCE: tres formas de llegarles a propósito este mes por menos de un tanque de gasolina.

Tu Cliente Ideal

Escribe sobre una persona real de un trabajo, no sobre una categoría. Si no le ves la cara, ve a dar tres estimados más y regresa.

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

¿Cuál cuarto, cuál recibo o cuál momento la hizo por fin agarrar el teléfono?

¿De qué tiene miedo? Todo, incluido el miedo que no diría en voz alta.

¿Qué ya intentó y qué le dijo el último contratista?

¿Qué tendría que ser cierto para que hoy te dé un anticipo en la cocina?

Tu Pista de Despegue

Tu casa, no el negocio. Llena cada línea, incluidas las que no quieres ver, y divide tus ahorros entre el total. Ese resultado es cuántos meses te toca ser valiente.

[illegible]

Demanda por Mes — Aislamiento

El índice de demanda de abajo es real, nacional y más plano de lo que esperabas. Lee la forma y anota qué vas a vender cada mes: ático en verano, adelanto del invierno en otoño, crawl space en el frío, trabajo grande en la calma de primavera.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	INGRESOS	QUÉ VAS A VENDER ESE MES
Ene	0.95			
Feb	1.01			
Mar	0.92			
Abr	0.96			
May	0.94			
Jun	1.02			
Jul	1.11			
Ago	0.99			
Sep	1.10			
Oct	0.99			
Nov	0.98			
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

Usa sus palabras. Si no se lo has oído decir a un dueño en un trabajo, no va en esta página.

La frase que una dueña dijo de verdad sobre su casa. Escríbela entre comillas, tal cual la dijo.

Reescríbela como resultado: ¿qué es cierto de su casa cuando tú te vas?

Agrega el plazo. Qué tan rápido de inicio a fin, y cuántos días se altera la casa.

Agrega por qué importa: ¿qué puede hacer, o dejar de disculpar, cuando ya está?

Prueba del competidor: ¿esta frase exacta sería mentira en la camioneta del más barato? Si no, reescríbela.

Obstáculo → Solución

Quince renglones. Cada razón por la que un dueño no compra, ordenada en conocimiento, habilidad, entorno o psicología, y luego volteada en algo que tú sí haces. Del doce al quince es donde tus competidores se rinden.

#	QUÉ LA 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

Cada vuelta del mapa, calificada. Deja lo que a ella le importa y a ti te cuesta poco, pasa a bono lo de en medio, tira lo caro que le da igual, por más orgulloso que estés.

Garantía y Nombre

Escribe la garantía que puedes cumplir con una manguera y una tarde, y las exclusiones con la misma letra.

¿Qué garantizas exactamente? Nombra el trabajo que hiciste y el estándar que debe sostener.

¿Por cuánto tiempo, y qué haces si falla? Sé específico sobre quién paga qué.

Las exclusiones, en voz alta: qué NO cubre, en palabras llanas que vas a decir en la mesa.

Tres nombres candidatos para la oferta. Marca el que una dueña pueda repetirle a su vecina sin ver el papel.

Tu Zona y los Trabajos que No Harás

Decídelo ahora, en papel, con el teléfono callado. Lo que decides con el teléfono sonando no es una decisión.

Tu anillo interior: los pueblos y ZIP a 35 minutos de manejo. Anótalos.

Tu anillo exterior: a dónde vas solo si el trabajo pasa cierto precio. Anota los pueblos Y anota el número.

Los trabajos que no harás, y por qué. Incluye los que debes parar y referir por seguridad.

A quién los refieres, con nombre y teléfono. Háblales esta semana y pídeles que te manden áticos.

Los vecindarios donde todas las casas se hicieron en el mismo puñado de años. Esos son tus lotes: nombra tres.

El Costo del Camino

Anota tus próximos diez trabajos. Las horas totales incluyen el manejo. La última columna es lo que la camioneta ganó por hora en movimiento o en obra, y es el número que decide si el anillo exterior vale la pena.

TRABAJO	MANEJO IDA Y VUELTA	HORAS EN OBRA	PRECIO	TOTAL HORAS	PRECIO ÷ HORAS

Diez Competidores

Una noche, diez empresas, sus propias palabras. Copia la promesa exacta de su página. Al terminar, la columna vacía de la derecha es tu posicionamiento.

EMPRESA	ESTRELLAS	RESEÑAS	PRECIO	SU PROMESA	HUECO TUYO

Tu Frase de Una Línea y tu Posición

Problema, plan, resultado. De un respiro. Sin palabras del oficio. Dilo en voz alta a alguien ajeno al oficio antes de escribirla.

El problema, en lenguaje de dueño: ¿qué tienen mal las casas de por aquí que ellos no pueden ver?

El plan: los tres o cuatro pasos que sigues, en el orden que los haces.

El resultado: qué cambia en su casa y en su vida cuando tú te vas.

Ahora junta las tres en una sola frase. Reescríbela hasta que la digas sin leerla.

El hueco del que te vas a adueñar y los cuatro lugares donde lo pondrás esta semana (van, buzón, estimado, reseña).

Entidad, EIN y Banco

Dos tardes, en este orden. Ponle fecha a cada línea al terminarla: las fechas son tu prueba de cuándo arrancó la empresa.

☐ Nombre revisado contra el registro de tu Secretary of State y contra el dominio que quieres	FECHA
☐ Entidad registrada (LLC de un solo dueño, salvo que tu contador diga otra cosa) y recibo guardado	FECHA
☐ EIN obtenido gratis en el sitio del IRS y carta de confirmación guardada en PDF	FECHA
☐ Cuenta de cheques de negocio abierta, con documentos de la entidad y carta del EIN	FECHA
☐ Segunda cuenta de ahorro de negocio en el mismo banco para impuestos y utilidad	FECHA
☐ Tarjeta de débito del negocio en la camioneta, la personal fuera	FECHA
☐ Contabilidad empezada el día uno, en software o en hoja de cálculo	FECHA
☐ Pregunta de impuesto sobre ventas contestada por escrito: materiales, mano de obra, ambos o ninguno	FECHA
☐ Departamento de construcción del condado: ¿registro local de contratista? sí o no	FECHA
☐ Secretaría de la ciudad: ¿permiso para aislamiento? sí o no	FECHA
☐ Dirección del agente registrado confirmada y a dónde llega el correo legal	FECHA
☐ Número de teléfono del negocio, distinto al celular, desviado a tu celular	FECHA

Licencias por Estado — Aislamiento

Diez estados, vigentes a la fecha de investigación citada en Recursos. Busca tu renglón y confírmalo con la junta antes de gastar un dólar: estas reglas se mueven y las juntas publican los cambios. Donde no hay licencia estatal, tu requisito real está en el condado o la ciudad.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-2 Insulation and Acoustical Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$650–\$800	Sí
Florida	Sí	Certified/Registered Specialty Contractor (Insulation)	Florida DBPR / Construction Industry Licensing Board	\$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–\$282	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	Sí	Maintenance & Alteration Contractor — Insulation Work	Michigan LARA / Residential Builders' and M&A Contractors' Board	\$114–\$195	Sí

Federal: EPA Lead-Safe Certified Firm (RRP Rule) (Firms performing insulation work that disturbs painted surfaces (cutting wall/ceiling access, removing old insulation touching painted trim) in housing or child-occupied facilities built before 1978) · BPI Building Analyst Technician certification (Not a legal requirement to install insulation, but many state and utility weatherization / Home Performance with ENERGY STAR rebate programs require BPI-certified installers to qualify jobs for incentive dollars). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Costo Anual

Qué paga cada línea y cuánto le cuesta a una operación chica. Llena la columna derecha con tus cotizaciones, con límites idénticos, o la comparación no sirve.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$400–\$1,200	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	5.18–5.42 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$2,556–\$9,684	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$10,000–\$25,000	Not universally required for insulation; where a state licensing board ties a bond to the license (e.g. contractor license bonds in general), face value typically runs \$10,000-\$25,000 for a specialty/residential classification	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Tus Cotizaciones

Tres agentes mínimo, mismos límites en cada cotización. Pregúntale a cada uno si la póliza cubre el daño a la parte de la casa donde trabajabas, y anota qué te contestó.

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y Contador

Imprime esto, llévalo y déjalos hablar. Una hora preparada con cada uno vale más que un año preguntándole a internet.

- | | |
|--|-------------|
| ☐ Abogado: para mi trabajo, ¿es una LLC de un solo dueño la estructura correcta, y qué cambiaría eso? | FECHA _____ |
| ☐ Abogado: ¿qué exige mi estado entregarle por escrito a un dueño antes de empezar? | FECHA _____ |
| ☐ Abogado: ¿cómo tomo y guardo anticipos para que una cancelación no acabe en pleito? | FECHA _____ |
| ☐ Abogado: si abro un ático y encuentro algo que cambia el alcance, ¿qué exige la ley antes de seguir trabajando? | FECHA _____ |
| ☐ Abogado: ¿qué debe decir mi certificado de seguro y quién debe aparecer en él? | FECHA _____ |
| ☐ Abogado: ¿cuál es mi exposición si un subcontratista daña la casa de un cliente, y cómo la bajo? | FECHA _____ |
| ☐ Abogado: ¿qué reglas hay en mi estado si un dueño cancela un contrato firmado en su casa? | FECHA _____ |
| ☐ Contador: ¿cómo debe tributar esta entidad, y con cuántos ingresos cambia la respuesta? | FECHA _____ |
| ☐ Contador: ¿qué debo cada trimestre, y qué pasa si me salto uno? | FECHA _____ |
| ☐ Contador: ¿qué se deduce en este oficio que la gente olvida — millaje, herramienta, la máquina, la oficina en casa? | FECHA _____ |
| ☐ Contador: ¿cómo me pago a mí mismo y cuánto aparto de impuestos de cada anticipo? | FECHA _____ |
| ☐ Contador: cuando contrate, ¿qué cambia en nómina y qué le hace el workers comp a mis números? | FECHA _____ |
| ☐ Ambos: ¿qué desearían que los contratistas preguntaran en el año uno? | FECHA _____ |

Tu Equipo — Aislamiento

Rangos de menudeo a la fecha de investigación. Marca los artículos del día uno que sí vas a comprar y anota lo que pagaste; lo demás se renta, se compra usado o se aplaza.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Insulation blowing machine (cellulose/fiberglass)	\$7,800	\$9,687	Sí		
Half-mask respirator with P100 cartridges	\$43	\$121	Sí		
Disposable Tyvek coveralls with hood (per suit)	\$14	\$18	Sí		
28 ft. fiberglass extension ladder	\$469	\$575	Sí		
Rechargeable LED headlamp (attic/crawl-space work)	\$20	\$44	Sí		
Heavy-duty manual staple gun (batt/faced insulation)	\$23	\$36	Sí		
DIY spray foam sealant kit (air-sealing before insulating)	\$200	\$446	Sí		
Retractable utility knife	\$8	\$17	Sí		
Gel knee pads (crawl-space/attic work)	\$17	\$40	Sí		
25 ft. tape measure	\$8	\$25	Sí		
Caulk gun (air-sealing gaps before insulating)	\$6	\$20	Sí		
Safety glasses	\$8	\$22	Sí		
Cordless drill/driver kit	\$179	\$199	Después		
Portable 6-gal. pancake air compressor	\$119	\$178	Después		
Equipo esencial	\$8,616	\$11,050			

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

Versión completa en las columnas de bajo y alto. Pon tu número junto a cada línea y luego marca las que puedas rentar, aplazar o meter en el precio de un trabajo. Casi todos bajan esto a la mitad sin bajar calidad.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$8,616	\$11,050	
Responsabilidad civil general, año uno	\$400	\$1,200	
Marketing de lanzamiento	\$3,000	\$8,000	
Subtotal antes del vehículo	\$12,016	\$20,250	
Used cargo van (2018 Ford Transit Connect Cargo XL, ~7-8 years old)	\$8,255	\$10,930	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$20,271	\$31,180	

Financiamiento

Anota cada fuente a la que tienes acceso, de la más barata y menos riesgosa hacia abajo. Escribe el costo real, incluido el que no es interés: un favor debido cuesta.

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

Plan de Adquisición Financiada

Cómo el dinero del trabajo uno sale a buscar el trabajo dos. Escribe los porcentajes y pégalos en la pared, porque en un mes ocupado te lo vas a querer saltar.

¿Qué anticipo tomas y qué cubre exactamente? Dilo como se lo vas a decir en la mesa de la cocina.

El porcentaje de cada trabajo cerrado que se va a marketing antes que a nada más. Escógelo ahora.

Qué compra ese dinero primero: cuál canal, y cuánto te cuesta un prospecto ahí.

El día de la semana en que mueves ese dinero, y a dónde. Nombra la cuenta.

La regla de la bitácora: ¿en qué punto la máquina que rentas se vuelve una máquina que compras?

Trabajos Típicos y Precios — Aislamiento

Rangos investigados para los trabajos que vende este oficio, con las horas de cada uno y lo que sale por hora en el tope del rango. Pon tu precio en la última columna solo después de hacer la hoja de punto de equilibrio.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Attic blown-in insulation (~1,000 sq ft attic)	\$1,500	\$2,450	6	\$408	
Wall dense-pack blown-in insulation (~1,500 sq ft wall area)	\$1,500	\$6,000	8	\$750	
Crawl space insulation (~1,000 sq ft crawl space)	\$2,600	\$16,900	10	\$1,690	
Crawl space encapsulation (vapor barrier + insulation)	\$5,000	\$15,000	16	\$938	
Spray foam insulation (attic or wall cavity job)	\$1,455	\$4,338	8	\$542	
Whole-house insulation upgrade (attic + walls + basement)	\$500	\$4,500	10	\$450	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$40–\$80 por hora (cotizado per sq ft treated). Los técnicos ganan \$18–\$38 por hora.

Punto de Equilibrio

Cada costo fijo, incluido tu pago. Luego las horas que honestamente facturas: parte a la mitad tu primera cifra. Las últimas dos líneas son las que importan.

CONCEPTO	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguro		
Van + gasolina		
Teléfono y app		
Herramienta		
Renta o pago de máquina		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL gasto fijo		
Horas facturables al mes		
Equilibrio = fijo ÷ horas		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Armador de Tres Opciones

Arma las tres antes de presentar una, y arma primero la grande. Si la chica y la media resultan el mismo trabajo a dos precios, empieza de nuevo.

	CHICA	MEDIA	GRANDE
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Comprador			
¿Ancla primero?			

Markup contra Margen

Diez costos reales de tus trabajos. Corre cada renglón a mano una vez. El hueco entre la columna de markup y la de margen es el dinero que llevas regalando calladito.

COSTO	MARKUP %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Entrada

Lo que vendes antes de vender el trabajo. Hazlo tan real que alguien lo pagaría y nunca te contrataría.

Ponle nombre. Algo que un dueño le pueda repetir a su vecino sin leerlo de una tarjeta.

¿Qué reciben exactamente y en qué forma? Enlista cada pieza del entregable.

¿Cuánto les cuesta y cómo se acredita si compran el trabajo?

¿Qué problema revela que ellos no sabían que tenían? Ese es el punto: sé específico.

¿Qué dices por teléfono para agendarla? Escribe la frase y dila cinco veces en voz alta.

Plan de Subida y Bajada

Decidido por adelantado, en la cochera, no improvisado en la cocina mientras ella te mira.

El trabajo que más vendes, y el siguiente problema que le hace visible al dueño.

Tu venta adicional: qué es, cuánto cuesta, y en qué momento de la visita la sacas.

Bajada A — cambia QUÉ recibe. Describe el trabajo real más chico, y su precio.

Bajada B — cambia CÓMO paga. Plazos, anticipo, y qué dejas por escrito.

La frase que vas a decir en vez de bajar el precio. Escríbela ahora para tenerla lista.

Rastreo de 30 Días

Sigue a un cliente por su primer mes y suma el efectivo. Si la última línea no cubre encontrar al siguiente cliente, el problema es la secuencia de ofertas, no tu marketing.

CONCEPTO	MONTO	CUÁNDO ENTRA
Oferta de entrada cobrada		
Anticipo del trabajo		
Saldo al terminar		
Venta adicional		
Bajada recuperada		
TOTAL a 30 días		
Costo de hallar al cliente		
Costo de material y renta		
Costo de tus horas		
UTILIDAD 30 DÍAS		
Cientes que financiaría		

Plan de Referidos

Este oficio no tiene suscripción honesta, así que esta página es el motor de referidos. Ponle fechas: una jugada que corres cuando quieres no es jugada.

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

Lista de Inicio

Antes de que baje una sola bolsa de la camioneta. Imprimela, plastifícala y firma cada casilla: el primer trabajo en que te la saltes te enseña por qué existe.

☐ Confirmado por mensaje el día antes, con ventana de llegada realista	FECHA _____
☐ Preguntado por la familia: siestas, turnos, mascotas, asma, qué puerta	FECHA _____
☐ Condiciones existentes fotografiadas: ático, plafón de abajo, daños previos	FECHA _____
☐ Ruta de ventilación y salidas de ducto revisadas y anotadas	FECHA _____
☐ Revisión de parar obra: vermiculita, knob-and-tube, humedad, madera insegura	FECHA _____
☐ Protección de piso puesta de la puerta a la escotilla	FECHA _____
☐ Escotilla sellada con plástico y cinta; muebles de abajo tapados	FECHA _____
☐ HVAC apagado y retorno tapado	FECHA _____
☐ Reglas de profundidad engrapadas antes de meter material	FECHA _____
☐ Baffles listos en los aleros para dejar libre el soffit	FECHA _____
☐ Escalera revisada, en buen ángulo, amarrada y pasando el borde	FECHA _____
☐ Respirador, overol limpio, lentes, rodilleras y lámpara puestos antes de subir	FECHA _____
☐ Tablones en el ático: nadie se para sobre el drywall	FECHA _____
☐ Dueño enterado de cómo será el día, cuánto dura y qué tan ruidoso	FECHA _____

Lista de Cierre

Los últimos veinte minutos deciden la reseña. No acortes esta lista por cansancio: a esta hora del día siempre vas a estar cansado.

☐ Profundidad instalada revisada contra la tabla en varios puntos y fotografiada con la regla visible	FECHA _____
☐ Baffles libres, soffit vents abiertos, extractores saliendo fuera del ático	FECHA _____
☐ Tapa de escotilla instalada y con burlete, o anotada como rechazada por el dueño	FECHA _____
☐ Bolsas vacías contadas con el dueño antes de salir del sitio	FECHA _____
☐ Certificado de cobertura lleno y firmado: área, bolsas, espesor instalado y asentado, R-value	FECHA _____
☐ Certificado pegado dentro de la escotilla y enviado ese día	FECHA _____
☐ Cada superficie que el trabajo tocó aspirada, incluido el piso de la entrada	FECHA _____
☐ Plástico, cinta y protección de piso retirados y llevados, no dejados ahí	FECHA _____
☐ Recorrido con el dueño y una lámpara, desde la escotilla	FECHA _____
☐ Órdenes de cambio firmadas por lo que se halló y se agregó	FECHA _____
☐ Factura emitida y pago cobrado o agendado por escrito	FECHA _____
☐ Reseña pedida en voz alta, con las palabras del capítulo 10, antes de irte	FECHA _____
☐ Fotos y certificado archivados con el nombre del cliente donde los halles en dos años	FECHA _____

La Casa Ajena

Trabajar dentro de una casa es otro trabajo que trabajar sobre ella. Escribe tu estándar y cúmplelo el día que vayas retrasado.

Tu estándar de polvo: qué se pone, qué se tapa, qué se sella y qué se aspira en cada trabajo.

Las preguntas que le haces al dueño sobre su casa antes de meter nada.

Cómo agendas alrededor de una familia: siestas, escuela, mascotas, turnos de noche.

Tu regla al encontrar algo inesperado: por qué te detienes y qué dices.

Tu estándar de limpieza diario, y la única cosa que siempre haces al final.

Bitácora

Cada herramienta, su costo y cuándo tuvo servicio. Incluye los cambios de cartucho del respirador: esa línea es de tus pulmones, no de contabilidad.

Tus Cien — 1 de 2

Cien nombres. Escríbelos todos antes de juzgar a ninguno: la persona que jurabas que nunca llamaría es la que tiene una hermana con una renta con ático. Trabaja la lista dos veces: hoy y en un mes.

#	NOMBRE	DE DÓNDE	CONTACTO	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 — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE	CONTACTO	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

Algo que un dueño termine un sábado y lo deje con un número y un problema. Llena la columna derecha con tus palabras, no con palabras de marketing.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Qué problema resuelve	
Tipo (revela / muestra / paso)	
Formato	
Nombre (tres)	
Cuánto toma	
Problema que destapa	
La oferta que resuelve	

Hoja LTGP : CAC

De tus últimos diez trabajos, no de una referencia. La última línea te dice si puedes comprar un prospecto o si te toca ganártelo.

CONCEPTO	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ
Precio promedio		
Margen bruto %		
Utilidad por trabajo		
Trabajos por cliente (vida)		
LTGP		
Gasto de marketing 30 días		
Clientes nuevos 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Diario

Una línea al día durante doce semanas. Las semanas más ocupadas son las que deciden si tienes trabajo en seis semanas.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos en frío												
Contactos de la lista												
Minutos de contenido												
Toques a Google												
Seguimientos enviados												
Estimados agendados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita

La misma visita, siempre, en este orden. El orden importa más que las palabras: el miedo se quita en capas y el precio es la última.

☐ Llegaste dentro de la ventana prometida, y avisaste por mensaje si ibas apenas tarde	FECHA
☐ Cubrezapatos antes del primer paso adentro, sin que te lo pidan	FECHA
☐ Preguntaste por la casa y la familia antes de preguntar por el ático	FECHA
☐ Preguntaste cuál cuarto es el problema y desde cuándo está así	FECHA
☐ Preguntaste qué ya intentó y cuánto le costó	FECHA
☐ Mediste la profundidad en cuadrícula y fotografiaste la regla puesta	FECHA
☐ Fotografiaste cada bypass, las salidas de ducto y la ruta de ventilación	FECHA
☐ Corriste la revisión de parar obra y dijiste en voz alta lo que cambia	FECHA
☐ Le enseñaste las fotos en tu teléfono, parado a su lado y no enfrente	FECHA
☐ Explicaste la regla y el certificado antes de que preguntara cómo revisarte	FECHA
☐ Dijiste tu estándar de limpieza sin que lo pidan	FECHA
☐ Tres opciones presentadas, la mayor primero	FECHA
☐ Te callaste después del precio y la dejaste hablar	FECHA
☐ Hiciste una pregunta de cierre llana y diste una fecha real de tu calendario	FECHA
☐ Dejaste el reporte escrito, comprara o no comprara	FECHA

Tus Pruebas

Lo que cargas físicamente al estimado. Ármalo una vez, déjalo en la camioneta y repón lo que uses.

☐ Teléfono con una carpeta de fotos de profundidad, antes y después	FECHA _____
☐ Un certificado de cobertura de muestra, lleno y firmado, con el nombre tapado	FECHA _____
☐ Una tarjeta de regla de profundidad para dársela y que toque de qué hablas	FECHA _____
☐ Un pedazo del material que propones y la hoja de datos del fabricante	FECHA _____
☐ Un baffle, para que vea lo que mantiene abiertos sus soffit vents	FECHA _____
☐ Certificado de seguro vigente, listo para mandar del teléfono	FECHA _____
☐ Tu certificación lead-safe y cualquier credencial de desempeño	FECHA _____
☐ Tres nombres y teléfonos de clientes que aceptaron ser referencia	FECHA _____
☐ Un formato de estimado de una página con las tres opciones	FECHA _____
☐ El enlace de reseña en tarjeta, para el día final	FECHA _____

Objeciones y Réplicas — Aislamiento

Lo que dicen y lo que de verdad significa ya vienen llenos. La columna de la derecha es tuya: escríbela como de verdad hablas, y luego di cada una en voz alta hasta que deje de sonar a guion.

LO QUE DICEN	QUÉ SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Mi primo dice que me avienta unos batts allá arriba por doscientos dólares.	No creo que haya ninguna diferencia entre lo que tú haces y lo que él hace, así que lo único que queda por comparar es el precio.	
¿Cómo sé que de verdad vas a meter lo que me estás cobrando?	Alguien ya me vio la cara antes, o he oído las historias, y yo no tengo cómo inspeccionar un ático.	
¿Esto de verdad me va a bajar el recibo de luz?	Estoy tratando de justificármelo a mí o a mi pareja como una inversión y no como un gasto.	
La empresa pasada sopló aislamiento encima de todo allá arriba y ahora el extractor del baño gotea.	Este mismo oficio ya me quemó una vez y estoy decidiendo si tú eres igual.	
¿Y no puedo rentar la máquina en la tienda grande y hacerlo yo mismo?	Quiero saber qué te estoy comprando de verdad además de bolsas de material.	
Estás casi al doble de la otra cotización que me dieron.	Las dos cotizaciones se ven idénticas en el papel, así que necesito que me digas qué es distinto.	
Vamos a esperar a que cambiemos la calefacción.	Traigo un proyecto más grande en mente y esto siente que puede esperar.	
¿Esto es seguro? Mi hijo tiene asma.	Necesito que me digan la verdad sobre qué va a entrar a mi casa y quién lo va a respirar.	

Guion de la Reseña

Pídelo en la casa, el mismo día, en voz alta. A todos. Sin ofrecer nada a cambio.

Tu petición, palabra por palabra. Escríbela y dila diez veces hasta que suene a ti.

El detalle que quieres que mencionen: lo que hace distinta tu reseña de todas las demás.

Cómo les entregas el enlace: tarjeta, teléfono, mensaje mandado ahí mismo. Escoge uno y hazlo siempre igual.

Qué le dices a alguien que no quedó contento antes de que escriba nada. Escríbela con cuidado.

Tu plantilla de respuesta para una reseña que llega, buena o mala. Contestas todas, en dos días.

Primera Contratación

Las siete, con honestidad, antes de poner el anuncio. Evidencia es una fecha o un número, no una sensación.

SEÑAL	SÍ / NO	PRUEBA
Rechazo trabajo semanal		
Trabajo > 55 horas		
Suben las devoluciones		
Efectivo para 8 semanas		
Hay descripción de puesto		
Hay semana de capacitación		
Hay plan de salida a 90 días		

Subcontratista o Empleado — Las Preguntas

Contesta sobre lo que de verdad pasa en la obra, no sobre lo que dice el papeleo. Si casi todas apuntan a un lado, esa es tu respuesta: confírmala con tu contador antes del primer cheque.

☐ ¿Pongo yo el método y la secuencia del trabajo, o él?	FECHA _____
☐ ¿Pongo yo su horario y su agenda, o él?	FECHA _____
☐ ¿De quién son máquina, manguera, van y material?	FECHA _____
☐ ¿Tiene otros clientes, o yo le lleno la semana?	FECHA _____
☐ ¿Trae su propia responsabilidad civil y workers comp, con certificado en mi archivo?	FECHA _____
☐ ¿Se le paga por hora en día fijo, o por trabajo con su riesgo de ganar o perder?	FECHA _____
☐ ¿Podría mandar a alguien más en su lugar y yo lo aceptaría?	FECHA _____
☐ ¿Mi contador ya revisó este arreglo por escrito?	FECHA _____
☐ Si una agencia estatal leyera solo los hechos y no el papeleo, ¿estaría de acuerdo conmigo?	FECHA _____

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

Dibuja los tres ahora. El punto no son los cuadritos: es decidir por adelantado qué partes del trabajo vas a regalar, y en qué orden.

En el primer nivel: ¿quién hace qué? Nombra cada puesto de la empresa y pon tu nombre junto a los que te quedas.

En el nivel medio: ¿qué se te quitó de encima y quién lo tomó? ¿Qué te quedaste y por qué?

En el nivel de arriba: ¿quién contesta el teléfono, quién agenda, quién inspecciona?

El estándar que nunca vas a delegar, a cualquier tamaño. Escríbelo en una frase.

Pronóstico a 12 Meses

El índice de demanda ya viene lleno con datos nacionales reales. Arma el resto de abajo hacia arriba: trabajos, ticket, ingreso, costos. Sé pesimista en la primera pasada y marca cada mes negativo.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TICKET	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.95					
Feb	1.01					
Mar	0.92					
Abr	0.96					
May	0.94					
Jun	1.02					
Jul	1.11					
Ago	0.99					
Sep	1.10					
Oct	0.99					
Nov	0.98					
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.

Flujo de Caja

Semanal, no mensual. Los anticipos van en su propia columna: ese dinero ya tiene dueño y todavía no es tuyo.

Reparto Profit First

Fija las metas y mueve el dinero un día fijo, se sienta buena semana o no. Chico y constante le gana a grande y de vez en cuando.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Tu pago			
Impuesto			
Gastos de operación			
Material y subcontratos			

Tablero KPI — Aislamiento

Las metas son referencias de servicios del hogar entre oficios, de empresas grandes con varias cuadrillas: una dirección, no una calificación. Sigue primero tu propia tendencia.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Estimate close rate (meta 65%)												
Callback / rework rate (ceiling) (meta 1%)												
Job gross margin (meta 50%)												
On-time arrival rate (meta 95%)												
Overhead as percent of sales (ceiling) (meta 30%)												
Revenue per crew member per year (meta 170,000 USD/yr)												

NOTAS DE LA SEMANA

P&L Mensual

Una línea al mes. Léelo de pie. Si la última columna te sorprende, las hojas de costeo te dicen qué trabajos lo hicieron.

MES	INGRESO	MATERIAL + SUBS	MANO DE OBRA	GASTOS	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Dinero

Una meta: un cliente que pague. Ponle fecha a cada línea al terminarla. Lo que siga en blanco el día treinta es la razón de que no tengas factura.

☐ Entidad registrada y recibo guardado	FECHA
☐ EIN obtenido y guardado en PDF	FECHA
☐ Cuenta de negocio y cuenta de impuestos abiertas	FECHA
☐ Responsabilidad civil cotizada tres veces a iguales límites	FECHA
☐ Licencia contestada para estado, condado y ciudad, por escrito	FECHA
☐ Certificación lead-safe solicitada, si tu mercado es anterior a 1978	FECHA
☐ Avisado a la casa de materiales, al último taller y a contratistas	FECHA
☐ Cien nombres escritos, primeros veinticinco ya contactados	FECHA
☐ Herramienta esencial lista; máquina cotizada por trabajo	FECHA
☐ Oferta de entrada con nombre, precio y formato de una página	FECHA
☐ Formato de tres opciones armado, la mayor primero	FECHA
☐ Teléfono, ficha de mapa con fotos reales, camisa, imán, letreros	FECHA
☐ Evaluaciones hechas y escritas el mismo día, siempre	FECHA
☐ Primer trabajo cobrado	FECHA

Días 31–60: Más Dinero

Los mismos trabajos, cada uno valiendo más. Subir el valor de un trabajo es más rápido que duplicar prospectos.

☐ Venta adicional ofrecida en voz alta en cada trabajo, sin decidir por él	FECHA
☐ Precio subido una vez, en los siguientes cinco estimados, y contado	FECHA
☐ Reseña pedida en cada trabajo terminado, el mismo día	FECHA
☐ Cuatro puertas tocadas alrededor de cada trabajo, con fotos	FECHA
☐ Un canal de prospectos corrido bien, no cuatro mal	FECHA
☐ Segunda pasada por los cien nombres	FECHA
☐ Cada trabajo costeadado a mano: bolsas, renta, horas, camino	FECHA
☐ Precios ajustados según lo que mostró el costeo por trabajo	FECHA
☐ Rebanadas de utilidad, impuesto y tu pago movidas dos veces este mes	FECHA
☐ Certificado de cobertura emitido en cada trabajo	FECHA
☐ Listas de inicio y de cierre usadas en cada trabajo, incluidos los chicos	FECHA
☐ Tasa de cierre, devoluciones y margen bruto anotados del mes	FECHA

Días 61–90: El Máximo Dinero

Construye la parte que sigue andando cuando dejas de empujar. En este oficio son referidos, vecindarios y calendario, no una suscripción.

☐ Llamada de noventa días a cada cliente del mes uno	FECHA
☐ Premio por referido fijado, escrito y avisado a cada cliente	FECHA
☐ Temporada de rebates y climatización puesta en el calendario del territorio	FECHA
☐ Decisión tomada sobre la certificación de desempeño: sirve aquí o no	FECHA
☐ Home inspector, contratista de calefacción y agente invitados a comer	FECHA
☐ Tablero de primera contratación corrido con fechas y números	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses actualizado con lo que pasó	FECHA
☐ Cuatro números escritos: cierre, devoluciones, margen bruto, costo por cliente	FECHA
☐ Autopsia anticipada hecha y cada alarma fechada en los hitos	FECHA
☐ Bitácora de decisiones	FECHA
☐ Siguietes noventa días ya esbozados	FECHA

Hitos y Alarmas

Para cada hito, escribe la señal temprana que te avisa que va mal y la decisión que ya tomaste al respecto. Una alarma que decides en el momento no es una alarma.

HITO	FECHA META	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿LOGRADO?

Decisiones

Cada decisión que importó, por qué la tomaste, y cuándo la vas a volver a ver. En seis meses esta página te dirá qué creías de verdad entonces, cosa que ninguna memoria hace con honestidad.