Prueba de Multitud Hambrienta: Tus Códigos

Califica tus calles, no el país. Las tres tienen que salir que sí antes de gastar un dólar.

Dolor: ¿qué le cuesta una falla de riego a los hogares de tus calles — dinero, pasto, vergüenza?

Poder de compra: ¿qué viste desde la calle que diga que esos hogares pagan tarifa profesional?

Alcance: ¿cuántos sistemas contaste, y cómo llegarías a esos dueños dos veces al año?

El veredicto: sí, no, o ampliar el radio — y el dato que lo decidió.

Tu Avatar de Dueña de Casa

Escribe una persona real, no una categoría. Si no puedes imaginar su cochera, todavía no la conoces.

¿Quién es, a qué se dedica, y cómo acabó siendo dueña de un sistema que ella no escogió?

¿De qué tiene miedo en el momento en que un desconocido en su cochera dice la palabra zanja?

¿Qué ya intentó, y quién le quedó mal haciéndolo?

¿Qué la haría decir que sí ahí en la cochera, antes de llamarle a nadie más?

Hoja de Colchón Personal

Los únicos números de este libro que son genuinamente tuyos. Llénalo con el gasto real del hogar y divide.

LÍNEA MENSUAL	MONTO	¿LO PODRÍAS CORTAR?	NOTAS
Vivienda			
Servicios			
Comida y hogar			
Gasolina y vehículo			
Seguros, todas las líneas			
Mínimos de deuda			
Guardería o escuela			
Teléfono e internet			
Salud			
Todo lo demás			
TOTAL mensual que necesitas			
Efectivo disponible hoy			
Colchón, en meses			

Conteo de Sistemas Instalados por Colonia

Tu mercado se ve desde la calle. Manéjala un domingo y cuenta lo que ya está enterrado.

COLONIA O CÓDIGO POSTAL	JARDINES CON CABEZALES	EDAD APROX. DE LAS CASAS	TROCAS DE COMPETENCIA	VEREDICTO

Demanda por Mes — Riego

El índice impreso es una forma estacional del oficio, no una medición de tu condado. Anota al lado tus fechas de última helada y primera congelación, y planea contra ésas.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	SISTEMAS QUE ESPERAS ATENDER	INGRESOS QUE ESPERAS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES MUERTOS
Ene	0.58			
Feb	0.59			
Mar	0.86			
Abr	1.35			
May	1.57			
Jun	1.58			
Jul	1.28			
Ago	1.03			
Sep	0.91			
Oct	1.06			
Nov	0.65			
Dic	0.54			
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, no las tuyas. Un resultado específico, para una fecha específica, para que se vaya una preocupación.

El resultado que ella quiere, escrito como se lo diría a una vecina por encima de la barda:

Para cuándo — y qué pasa en su vida en esa fecha que hace que importe?

La preocupación que se va cuando pasa:

La frase que junta las tres. Léela en voz alta antes de escribirla.

Mapa Obstáculo → Solución

Quince obstáculos, cuatro cubetas. Voltea cada uno en algo que tú entregas. Así tendrás una oferta y no una lista de precios.

#	CUBETA	QUÉ SE LE ATRAVIESA	QUÉ ENTREGAS PARA QUE NO
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu Pila de Valor

Califica cada línea por lo que vale para ella y lo que te cuesta. Corta lo barato para ti y aburrido para ella.

COMPONENTE	VALE PARA ELLA (1-10)	TE CUESTA (1-10)	DEJAR, BONO O CORTAR

Anclas — Qué Más Cuesta Como Esto

Antes de decir un precio, nombra tres cosas de su vida que cuesten casi lo mismo. Un ancla que ya tiene le gana a un argumento.

TU OFERTA	TU PRECIO	QUÉ MÁS CUESTA CASI ESO	QUÉ RECIBE POR ESO ALLÁ

Garantía y Nombre de la Oferta

Dos promesas que tú controlas, y las exclusiones escritas en la misma hoja. Si las exclusiones te dan pena, achica la promesa.

La promesa de mano de obra — qué tocaste, y qué harás si falla:

La promesa de diagnóstico — qué pasa si no encuentras la causa en la primera visita:

Las exclusiones, dichas en voz alta en la cochera. Tubo ya partido, helada de otros, cable cortado, presión del medidor:

Tres nombres candidatos. Di cada uno en voz alta y que alguien de fuera del oficio te lo repita:

Área de Servicio y Trabajos Que No Harás

Anillos en minutos, dibujados a la hora que de verdad manejas. Luego la lista que te salva más días que ninguna otra hoja.

Anillo interior — el tiempo de manejo que aceptas por cualquier trabajo, hasta una reparación chica. Nombra los pueblos:

Anillo exterior — hasta dónde llegas, y el trabajo mínimo que tiene que ir pegado para ganar el viaje:

Más allá del anillo: ¿a quién se lo pasas, y qué pides a cambio?

Los trabajos que no haces, y la frase que dices al teléfono cuando te ofrecen uno:

Barrido de Diez Competidores

Léelos como dueña de casa, no como rival. Cazas una promesa a la que alguien pudiera ser agarrado. Cuenta los huecos.

#	EMPRESA	QUÉ PROMETEN DE VERDAD	¿VENTANA DE LLEGADA?	¿MUESTRAN PRECIO?	EL HUECO QUE PODRÍAS TOMAR
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Socios de Referencia Que Ya Tienen a Tu Cliente

Jardineros, cuadrillas de pasto, bardas, plomeros, agentes, empresas de albercas. Ellos lo rompen o lo heredan; tú lo arreglas.

NEGOCIO Y CONTACTO	POR QUÉ TU CLIENTE ESTÁ PARADO FRENTE A ELLOS	QUÉ LES OFRECES	FECHA DE PRIMER CONTACTO

Tu Frase de Una Línea y Posicionamiento

Tres tiempos: el problema que tiene, el plan que sigues, la vida que recibe. Nada de cuánto tiempo llevas haciendo esto.

El problema, en su lenguaje, no en el del oficio:

El plan — tres pasos máximo, palabras simples, sin jerga que ella tenga que descifrar:

El resultado — cómo se ven su jardín y su semana cuando está hecho:

Los tres como una sola frase hablada. Reescríbela hasta que suene a ti hablando, no leyendo:

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

Una tarde de vueltas que separa un negocio de un pasatiempo con troca. Marca la fecha junto a cada una.

- [ ] Decide el tipo de entidad con tu abogado o contador, por escrito, antes de presentar nada — FECHA _____
- [ ] Registra la entidad con tu Secretary of State y guarda la confirmación — FECHA _____
- [ ] Solicita el número federal de identificación patronal (EIN) — FECHA _____
- [ ] Abre una cuenta de cheques de negocio a nombre del negocio — FECHA _____
- [ ] Abre una segunda cuenta para apartar impuestos el mismo día — FECHA _____
- [ ] Saca una tarjeta de débito o crédito del negocio y deja de usar la personal para gasolina — FECHA _____
- [ ] Regístrate para el impuesto estatal sobre ventas si las piezas causan impuesto donde trabajas — FECHA _____
- [ ] Averigua si tu ciudad o condado exige un registro de negocio aparte — FECHA _____
- [ ] Instala el software de contabilidad antes de la primera factura, no después de la primera caja de recibos — FECHA _____
- [ ] Registra el nombre del negocio y compra el dominio antes de imprimir nada — FECHA _____
- [ ] Consigue un número de teléfono del negocio que no sea tu celular personal para siempre — FECHA _____
- [ ] Guarda cada documento de registro en una carpeta, nombrada para hallarlo en un minuto — FECHA _____

Requisitos de Licencia por Estado — Riego

Investigado al momento de escribir e impreso aquí para darte un punto de partida, no una respuesta final. Verifica tu estado en el sitio de la junta antes de apoyarte en una línea — cuotas y reglas se mueven, y la junta es la única fuente que cuenta.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	Sí	Landscape Irrigator (LI) license	Texas Commission on Environmental Quality (TCEQ)	$111	Sí
California	Sí	C-27 Landscaping Contractor license (covers irrigation installation)	California Contractors State License Board (CSLB)	$450–$650	Sí
Florida	Sí	Voluntary State-Certified Irrigation Sprinkler Contractor credential (exam-based; pre-empts the county/city irrigation contractor licenses that are otherwise mandatory locally)	Florida Irrigation Society (FIS) exam program / local county-city licensing authorities	$100–$350	Sí
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Illinois	Sí	Irrigation Contractor Registration (requires sign-off from an Illinois-licensed master plumber before state registration)	Illinois Department of Public Health (IDPH)	$50–$200	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
North Carolina	Sí	Irrigation Contractor license	NC Irrigation Contractors' Licensing Board (NCICLB)	$100–$440	Sí
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
New Jersey	Sí	Landscape Irrigation Contractor License	NJ Division of Consumer Affairs (DCA)	$45–$300	Sí

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

Preguntas de Backflow y Conexión Cruzada para Tu Compañía de Agua

Una llamada contesta casi todo esto. Hazla antes de cotizar algo que toque un suministro potable.

- [ ] ¿Quién tiene permiso de probar un backflow en esta área de servicio? FECHA
- [ ] ¿Cuál certificación reconocen, y quién la emite aquí? FECHA
- [ ] ¿Cada cuánto se debe probar un dispositivo de riego, y quién archiva el resultado? FECHA
- [ ] ¿Tienen lista pública de testers aprobados, y cómo entro en ella? FECHA
- [ ] ¿Cuáles tipos de dispositivo están aprobados para riego residencial aquí? FECHA
- [ ] ¿Se necesita permiso o inspección al instalar un sistema o reemplazar un dispositivo? FECHA
- [ ] ¿Hay ordenanzas de días u horas de riego que mi programación del controller deba respetar? FECHA
- [ ] ¿Se exige un rain sensor o dispositivo de corte por humedad en instalaciones de esta jurisdicción? FECHA
- [ ] ¿Qué le exigen a un contratista de riego antes de que empiece el trabajo? FECHA
- [ ] ¿A quién le llamo aquí si sospecho una conexión cruzada en un sistema existente? FECHA

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Rangos investigados para una operación chica de este oficio. Tus propias cotizaciones van a caer en algún punto de estas líneas según nómina, vehículo e historial de reclamos.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	$360–$1,200	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	3–6 por cada $100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	$1,200–$4,800	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	$10,000–$25,000	Of the 12 researched states, only North Carolina's Irrigation Contractors' Licensing Board carries a fixed-amount bond requirement for irrigation contractors specifically ($10,000 surety bond or irrevocable letter of credit, required after passing the licensing exam). California's C-27 Landscaping classification (used by CA irrigation installers) falls under CSLB's general contractor bond requirement, which is $25,000 for all classifications. No other researched state licenses (TX, FL, NJ, IL) carry a stated bond requirement.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Bitácora de Cotizaciones de Seguro

Tres agentes, las mismas preguntas, respuestas escritas. La columna de exclusión subterránea es la que más importa aquí.

AGENTE Y ASEGURADORA	LÍNEA COTIZADA	PRIMA ANUAL	¿EXCLUYE DAÑO SUBTERRÁNEO?	FECHA DE COTIZACIÓN

Preguntas para Tu Abogado y Tu Contador

Preguntas, no formatos. Entra con esto escrito y le sacarás más a una hora que a un año de preocuparte.

- [ ] ¿Cuál tipo de entidad le queda a como de verdad trabajo, y qué me cuesta mantener cada una al año? FECHA
- [ ] Redáctame un acuerdo de servicios para mi estado que pueda usar en cada trabajo, grande y chico FECHA
- [ ] ¿Cómo se debe documentar una orden de cambio para que aguante cuando alguien la dispute? FECHA
- [ ] ¿Qué tiene que aparecer en mis estimados y facturas para cumplir con las reglas del consumidor del estado? FECHA
- [ ] ¿Dónde exactamente termina mi trabajo y empieza la plomería con licencia en este estado? FECHA
- [ ] ¿Cuál es mi exposición si un sistema que atendí se liga después a una conexión cruzada? FECHA
- [ ] ¿Las piezas causan impuesto, la mano de obra causa impuesto, y cómo cobro y entero correctamente? FECHA
- [ ] ¿Libros en efectivo o devengado, y cuándo debe cambiar eso conforme crezca? FECHA
- [ ] ¿Qué parte de cada anticipo debo apartar para impuestos, y cada cuánto pago? FECHA
- [ ] ¿Cómo documento la prueba de subcontratista contra empleado antes de contratar a mi primer ayudante? FECHA
- [ ] ¿Cuáles registros guardo, en qué forma, y por cuánto tiempo? FECHA
- [ ] ¿Qué debo hacer distinto el primer año que te vaya a agradecer en el tercero? FECHA

Presupuesto de Equipo — Riego

Rangos investigados para este oficio, separados entre lo que necesitas el día uno y lo que puede esperar o rentarse. Cotiza a tus propios proveedores locales en la columna en blanco antes de comprometerte con nada.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
PVC pipe cutters and pipe repair tools	$100	$400	Sí		
Shovels and hand trenching tools	$75	$250	Sí		
Wire tracer / valve locator	$200	$700	Sí		
Digital multimeter for electrical troubleshooting	$50	$150	Sí		
Starter inventory of fittings, valves and PVC/poly pipe	$500	$1,500	Sí		
Starter stock of sprinkler heads (bubbler, pop-up, rotary, gear-driven)	$63	$1,000	Sí		
Backflow preventer testing kit (if certified)	$300	$900	Sí		
Smart/Wi-Fi irrigation controller (starter unit)	$50	$300	Sí		
Safety gear: eye/ear protection, gloves, high-visibility vests	$75	$250	Sí		
General hand tool kit (wrenches, PVC glue/primer, pliers)	$100	$300	Sí		
Walk-behind trencher (entry-level, buy vs. rent-first)	$1,500	$4,000	Después		
Vibratory pipe/cable plow	$2,000	$6,000	Después		
Compaction tool (plate compactor / tamper)	$300	$1,200	Después		
Equipo esencial	**$1,513**	**$5,750**			

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

Kit esencial, vehículo, cobertura del primer año y marketing de lanzamiento. Tu reserva a propósito no está dentro de este total — anótala aparte y no la toques.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	$1,513	$5,750	
Responsabilidad civil general, año uno	$360	$1,200	
Marketing de lanzamiento	$1,000	$5,000	
Subtotal antes del vehículo	**$2,873**	**$11,950**	
Used work truck/van (starter)	$10,000	$22,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	**$12,873**	**$33,950**	

Bitácora de Rentar o Comprar

Compra lo que usas cada semana, renta lo que usas en rachas. Registra cada renta una temporada y deja que las facturas decidan.

MÁQUINA	RENTA POR DÍA AQUÍ	DÍAS USADOS ESTA TEMPORADA	RENTA TOTAL TEMPORADA	PRECIO DE COMPRA	VEREDICTO

Fuentes de Financiamiento

Ordénalas por lo que cada una te cuesta en un mal mes, no por qué tan rápido llega el dinero.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	QUÉ CUESTA	QUÉ SE ARRIESGA SI LA TEMPORADA VA LENTA	ÚSALA PARA

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

Cada trabajo te entrega el dinero para ir a buscar el siguiente. Escribe exactamente cómo corre ese ciclo en tu negocio.

Qué cobras por adelantado en una instalación, y exactamente qué puede comprar ese dinero:

Qué cobras el mismo día por un arranque, una reparación o un blow-out, y cómo lo cobras:

La parte de cada pago que se va derecho de vuelta a buscar al siguiente cliente:

La regla que no vas a romper cuando el efectivo apriete, escrita ahora que estás tranquilo:

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Riego

Rangos publicados para este oficio con las horas típicas al lado. Escribe tu propio precio en la columna en blanco y compáralo contra tu hora de equilibrio antes de cotizarlo.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
New in-ground sprinkler system install (avg. 1/4-acre lawn)	$1,636	$3,595	12	$300	
Fall winterization / blowout	$50	$230	1	$230	
Spring system start-up / activation	$50	$230	1.25	$184	
General sprinkler repair (valve, line, or head)	$130	$400	2	$200	
Add a zone / extend coverage	$500	$1,000	4	$250	
Smart/Wi-Fi controller upgrade and install	$50	$300	1.5	$200	

Las cuadrillas de este oficio cobran $50–$100 por hora (precio flat). Los técnicos ganan $19–$31 por hora.

Constructor Bueno / Mejor / El Mejor

Tres opciones en una hoja, presentadas de arriba hacia abajo. Ármalas primero para tu trabajo más común.

NIVEL	QUÉ INCLUYE	QUÉ LE RESUELVE A ELLA	TU PRECIO	TU COSTO
EL MEJOR — todo lo que el sistema necesita				
EL MEJOR — agregados incluidos				
EL MEJOR — acuerdo de temporada incluido				
MEJOR — la falla más sus causas				
MEJOR — agregados incluidos				
BUENO — la falla de hoy, bien hecha				
BUENO — qué se excluye a propósito				
Cuál esperas que tome la mayoría				
Qué vas a decir después de entregarla				

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Todo lo que el negocio cuesta trabajes o no, dividido entre las horas que alguien de verdad te va a pagar.

LÍNEA DE GASTO FIJO	POR AÑO	NOTAS
Seguros, todas las líneas		
Pago de vehículo y gasolina		
Mantenimiento y llantas		
Teléfono e internet		
Software y cobros		
Contador y teneduría		
Marketing y sitio web		
Bodega, patio o taller		
Licencias, renovaciones y cuotas		
Herramienta, cambio y reparación		
Todo lo demás		
TOTAL de gasto fijo anual		
Horas facturables que sí venderás		
TARIFA POR HORA DE EQUILIBRIO		
Tu sueldo por hora encima		
Utilidad por hora encima		
LA TARIFA QUE COTIZAS		

Tabla de Marcaje contra Margen

El marcaje se saca sobre lo que pagaste. El margen sobre lo que cobraste. Llena esto una vez y tenla en la troca.

PIEZA O TRABAJO	TU COSTO	MARCAJE APLICADO	PRECIO COBRADO	UTILIDAD BRUTA	MARGEN REAL

Escalera de Precios — Las Próximas Diez

Un trabajo, diez cotizaciones, un precio subido. Anota cada respuesta. Si las diez dicen que sí, súbelo y córrelo otra vez.

#	TRABAJO Y FECHA	PRECIO VIEJO	PRECIO COTIZADO	SÍ O NO	QUÉ DIJO ELLA
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					

Tu Oferta de Atracción

Un motivo pagado y de poca fricción para estar en su jardín con el sistema corriendo. Nómbrala, cotízala, di qué revela.

La oferta, nombrada como la dirías por teléfono:

Qué recibe ella, en el orden en que lo harás mientras te mira:

Cuánto cuesta, y qué pasa con esa cuota si agenda trabajo el mismo día:

Qué revela de forma confiable — las tres fallas que hallas en casi todo sistema:

Escalera de Ventas Adicionales por Disparador

El sistema te da el orden. Escribe el disparador que verás, la oferta que gana, y la frase que dices.

QUÉ ENCUENTRAS	QUÉ LE GANA A ELLA	QUÉ OFRECES DESPUÉS	TU PRECIO	LA FRASE QUE DICES

Plan de Venta Adicional y a la Baja

Las adicionales son lo que un problema resuelto hace visible. Las bajas cambian el trato o el tiempo, nunca el precio.

La venta adicional que ofrecerás en casi todo trabajo, y el momento de la visita en que la ofreces:

Tus tres ventas a la baja: menos trabajo, más tarde, o pagos partidos. Escribe las tres:

Qué le vas a decir con honestidad que puede hacer ella sola, y por qué eso es buen negocio:

La línea que no cruzas en precio, decidida ahora que nadie está parado enfrente de ti:

Plan de Continuidad o Referencias

El acuerdo anual: qué trae, qué se excluye, cuánto cuesta, cuándo lo vendes y cómo se renueva.

ELEMENTO	QUÉ INCLUYE	QUÉ EXCLUYE	PRECIO	CUÁNDO LO VENDES
Arranque de primavera				
Inspección a media temporada				
Vaciado de otoño y blow-out				
Piezas y mano de obra en reparaciones				
Prioridad de agenda y tiempo de respuesta				
Cambios de programación del controller				
Gestión de la prueba de backflow				
Términos de renovación y cómo termina				
Prepagado o partido en la temporada				
Premio por referir para la clienta				

Lista de Inicio de Trabajo

Antes de que salga una herramienta de la van. Corta a propósito, porque una lista que nadie usa es peor que ninguna.

- [ ] Ventana de llegada cumplida, y mensaje enviado si no — FECHA
- [ ] Locate levantado, plazo cumplido, marcas fotografiadas con fecha — FECHA
- [ ] Caminar el jardín con la dueña y acordar qué se hace hoy — FECHA
- [ ] Llave de paso principal localizada y probada antes de cortar nada — FECHA
- [ ] Pasto, camas y entrada fotografiados tal como los encontraste — FECHA
- [ ] Daño existente señalado y fotografiado antes de empezar — FECHA
- [ ] Cabezales y cajas de válvulas visibles marcados para no pisarlos — FECHA
- [ ] Lona para tierra puesta antes de la primera palada, entrada protegida — FECHA
- [ ] Mascotas confirmadas adentro, portones y pasadores acordados — FECHA
- [ ] Acceso al controller y su corriente confirmados funcionando — FECHA
- [ ] Estacionamiento acordado para no tapar una entrada a la hora de escuela — FECHA
- [ ] Precio y alcance de hoy repetidos en voz alta antes de empezar — FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

No le dejes nada que descubrir después de que te fuiste. Ésta es la lista que decide qué les cuenta a sus vecinas.

- [ ] Cada zona corrida con la dueña parada a tu lado — FECHA
- [ ] Cabezales ajustados para no rociar entrada, banqueta ni revestimiento — FECHA
- [ ] Controller programado para la temporada y el horario escrito en una tarjeta en el panel — FECHA
- [ ] Pasto repuesto y regado el mismo día, tierra sobrante retirada — FECHA
- [ ] Tapas de cajas de válvulas al ras y sin riesgo de tropiezo — FECHA
- [ ] Mapa del sistema dibujado, fotografiado y archivado bajo su dirección — FECHA
- [ ] Trabajo terminado fotografiado desde los mismos puntos que el antes — FECHA
- [ ] Herramienta contada de vuelta a la van antes de moverla — FECHA
- [ ] Marcas del locate limpiadas donde la utilería lo permita — FECHA
- [ ] Factura presentada y pago cobrado en el momento — FECHA
- [ ] Reseña pedida en la puerta, mientras ella está viendo el trabajo — FECHA
- [ ] Seguimiento a siete días agendado antes de arrancar — FECHA

Registro del Sistema Como Quedó

Una hoja por sistema. Te parte a la mitad el tiempo de la siguiente visita y hace que el que venga después se vea adivinando.

ZONA	ÁREA QUE CUBRE	TIPO Y NÚMERO DE CABEZAL	UBICACIÓN DE VÁLVULA	NOTAS DE BOQUILLA O CORRIDA

Hoja de la Familia del Oficio

Rutas, cuidado del equipo y certificaciones — las tres cosas que deciden si tu temporada corre o te corre a ti.

Tu plan de ruta: qué pueblos corren qué días en temporada de blow-out, y qué les dices a los clientes:

Fechas de servicio de máquinas: compresor, motores chicos, troca. Escritas como fechas, no intenciones:

Certificaciones que tienes o quieres, quién las emite aquí, y cuándo vencen las horas de educación:

Tu regla de clima: qué pasa cuando se mueve un aviso de helada, a quién llamas primero, qué se recorre:

Bitácora de Equipo

Qué pagaste, cuándo le diste servicio, y qué cuesta operarlo. Así aprendes cuál herramienta barata es la cara.

ARTÍCULO	COMPRADO O RENTADO	COSTO	ÚLTIMO SERVICIO	PRÓXIMO SERVICIO	NOTAS

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Cien nombres, no cien prospectos. Contactos, compañeros viejos, el mostrador, vecinos, la escuela, la iglesia.

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFIRIÓ A ALGUIEN?
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	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFIRIÓ A ALGUIEN?
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					

Plan del Imán de Prospectos

Algo chico y de verdad útil que revele calladito el siguiente problema. Diséñalo, y luego diseña dónde vive.

ELEMENTO	QUÉ DICE	EL PROBLEMA QUE REVELA	DÓNDE LO REPARTES
Título del frente			
Fecha local de charge-up (carga)			
Fecha local de vaciado			
Reglas de riego de tu área			
En blanco: número de zonas			
En blanco: ubicación de válvulas			
En blanco: marca y modelo del controller			
En blanco: tipos de cabezal por zona			
Tu nombre, tu número y una promesa			
Dónde se imprime y se surte			
Dónde vive en tu sitio web			
Qué le mandas al día siguiente de que tome una			

Bitácora de Prueba de Canales

Un canal a la vez, presupuesto fijo, ventana fija. Júzgalo por trabajos agendados, nunca por impresiones.

CANAL	QUÉ GASTASTE	HORAS QUE TOMÓ	PROSPECTOS	TRABAJOS AGENDADOS	DEJAR, AJUSTAR O MATAR

Hoja de LTGP : CAC

Lo que cuesta un cliente contra lo que vale a lo largo de una década de visitas de temporada, no de una factura.

LÍNEA	TU NÚMERO	CÓMO LO SACASTE
Costo por prospecto		
Tasa de cierre sobre esos prospectos		
Costo de adquirir un cliente		
Utilidad bruta del primer trabajo		
Reparaciones por cliente al año		
Visitas de temporada al año		
Valor del acuerdo al año		
Años que conservas la casa		
Utilidad bruta de por vida		
LTGP dividido entre CAC		
Referencias que manda cada cliente		
Cuánto te deja gastar esa razón el mes que viene		

Regla del Cien — Marcador Diario

Cien acciones al día, con la mezcla que sea. Cárgalas a la quincena antes de la helada y la quincena antes de la congelación.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contacto tibio — llamadas y mensajes uno por uno												
Puertas tocadas o colgantes dejados												
Socios de referencia visitados en persona												
Contenido publicado donde sí están los vecinos												
Seguimientos a estimados abiertos												
Reseñas pedidas												
Contactos totales de hoy												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

La visita es una demostración con precio al final. Córrela igual cada vez y los nervios dejan de importar.

- [ ] Llegar dentro de la ventana, con camisa limpia y la troca rotulada — FECHA
- [ ] Preguntar qué la hizo llamar hoy antes de ver nada — FECHA
- [ ] Ubicar el controller y anotar marca, modelo y programa actual — FECHA
- [ ] Correr cada zona con ella caminando a tu lado, no desde la cochera — FECHA
- [ ] Fotografiar cada falla al hallarla, en su teléfono y en el tuyo — FECHA
- [ ] Hacer las tres preguntas: cuánto lleva, qué hizo el recibo, qué pensabas hacer — FECHA
- [ ] Arreglar una cosa chica gratis antes de cotizar nada — FECHA
- [ ] Decir sin rodeos de qué no estás seguro y qué haría falta para estarlo — FECHA
- [ ] Ofrecer el certificate of insurance antes de que ella lo pida — FECHA
- [ ] Presentar Bueno, Mejor y El Mejor en una hoja, de arriba hacia abajo — FECHA
- [ ] Dar el precio, y luego callarte — FECHA
- [ ] Agendar la fecha y la ventana de llegada antes de salir de la cochera — FECHA

Objeciones y Respuestas — Riego

Qué dice, qué quiere decir, y tu respuesta con tus palabras. Una respuesta copiada suena copiada en una cochera.

QUÉ DICEN	QUÉ QUIERE DECIR DE VERDAD	TU RESPUESTA
Mi primo hace sprinklers de vez en cuando. Dijo como la mitad de eso.	No veo qué me compra la diferencia, y no quiero sentirme el que pagó de más.	
¿No me puedes decir por teléfono qué tiene?	Estoy tratando de no pagar una visita que a lo mejor no arregla nada.	
El anterior me cobró menos por lo mismo.	Traigo un ancla en la cabeza y no me has dado razón para moverla.	
No quiero que me abras una zanja en todo el pasto.	Ya vi lo que deja una cuadrilla mala y me estoy imaginando mi jardín destrozado.	
¿Por qué tengo que pagar la prueba del backflow cada año? El año pasado sirvió.	Esto se siente a cobro inventado que te beneficia a ti y no a mí.	
Déjame pedir un par de cotizaciones más.	No tengo manera de compararte con nadie, así que estoy ganando tiempo.	
¿Podemos saltarnos el vaciado este año? El invierno pasado estuvo suave.	Ésta se ve como la línea más fácil de cortar y no estoy segura de que sea real.	
El sistema vino con la casa. ¿No debería cubrirlo la garantía del hogar?	Estoy esperando que alguien más sea el responsable de esto.	

Inventario del Kit de Pruebas

La prueba es específica, local y está en tu teléfono en menos de diez segundos. Construyelo a propósito, trabajo por trabajo.

ELEMENTO DE PRUEBA	DÓNDE VIVE	CUÁNDO LO ENSEÑAS	¿YA LO TIENES?
Fotos de antes y después de una válvula reparada			
Fotos de antes y después de una mancha seca corregida			
Foto de un mapa del sistema que tú dibujaste			
Video de una zona corriendo bien después del ajuste			
Reseña de alguien de su código postal			
Certificate of insurance, vigente			
Licencia o registro donde tu estado lo exija			
Certificación de backflow tester, tuya o de tu tester			
Garantía por escrito con sus exclusiones			
Una hoja de Bueno, Mejor, El Mejor del trabajo común			
Foto de un pasto restaurado después de zanjear			
El mensaje de seguimiento a siete días que mandas			

Guion para Pedir la Reseña

En la puerta, mientras ella está viendo el trabajo terminado. El momento es la técnica y todos lo hacen mal.

Tu petición, palabra por palabra. Léela en voz alta hasta que deje de sonar a guion:

El detalle que le vas a pedir que mencione, para que la reseña te venda el siguiente trabajo:

El mensaje que mandas antes de salir de la calle, con el link adentro:

Qué dices y qué haces cuando alguien dice que no, y cómo lo dejas abierto para después:

Cómo contestas en público una reseña injusta, sin discutir:

Marcador de la Primera Contratación

Califica al candidato contra el puesto que de verdad estás llenando, no contra lo bien que te cayó la plática.

QUÉ NECESITA EL PUESTO	DEBE TRAERLO O LO APRENDE	CÓMO LO VAS A PROBAR	PUNTAJE SOBRE DIEZ
Llega a tiempo, siempre			
Físicamente capaz de excavar y trabajar en clima			
Licencia limpia y asegurable en tu vehículo			
Puede hablarle a una dueña de casa sin ti ahí			
Sigue una lista escrita sin atajos			
Cuidadoso con el pasto y la propiedad ajena			
Sentido eléctrico básico para solenoides y cable			
Dispuesto a aprender el localizador y el multímetro			
Honesto ante un error antes de que tú lo encuentres			
Entiende y acepta la forma estacional del trabajo			
¿Lo pondrías enfrente de tu mejor cliente?			
¿Lo volverías a contratar la próxima primavera?			

Mezcla de Pago y Qué Premia

A lo que le amarres dinero es de lo que vas a tener más. Escribe la conducta que compra de verdad cada línea.

ELEMENTO DE PAGO	MONTO O TARIFA	LA CONDUCTA QUE PREMIA	LA CONDUCTA QUE PODRÍA CORROMPER
Base por hora			
Tiempo extra en semanas pico			
Bono por visita en temporada de blow-out			
Bono de calidad sin regresos			
Bono por ser mencionado en reseñas			
Certificación o licencia obtenida			
Bono por completar la temporada			
Carga de impuestos de nómina y compensación			
Costo real total por hora facturable			

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Tres etapas visibles con un estándar escrito en cada una, para que los dos sepan si va bien.

ETAPA	QUÉ HACE SIN SUPERVISIÓN	QUÉ TODAVÍA NO TOCA	CÓMO LO REVISAS	PASA O SE EXTIENDE
Semana uno — van, herramienta, seguridad, locates				
Días 1-30 — excavar, pegar, rellenar, restaurar				
Días 1-30 — listas aprendidas haciéndolas				
Días 31-60 — cabezales y boquillas solo				
Días 31-60 — segunda manguera en ruta de blow-out				
Días 31-60 — explica la garantía correctamente				
Días 61-90 — rastreo de cable y prueba de solenoide				
Días 61-90 — corre un arranque solo				
Días 61-90 — dibuja un mapa del sistema archivable				
Revisión a los noventa días y qué cambia después				

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

Dibuja los tres ahora. El punto no son las cajas, es ver cuál trabajo se supone que debes dejar de hacer.

En $250k: ¿quién hace qué, y cuáles horas siguen siendo solo tuyas?

En $500k: ¿quién corre el servicio sin ti, y quién contesta el teléfono en horario hábil?

En $1M: ¿cómo se ve el día cuando ya te bajaste de la troca para siempre?

¿Cuál estándar tiene que estar escrito antes de que pueda pasar cada uno de esos pasos?

Pronóstico a Doce Meses

El índice impreso es una forma estacional del oficio, no una medición de tu condado. Corrígelo contra tus fechas de última helada y primera congelación, y escribe lo que de verdad creas.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TICKET PROM.	INGRESOS	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.58					
Feb	0.59					
Mar	0.86					
Abr	1.35					
May	1.57					
Jun	1.58					
Jul	1.28					
Ago	1.03					
Sep	0.91					
Oct	1.06					
Nov	0.65					
Dic	0.54					
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

Una línea por semana. Anticipos y acuerdos prepagados son dinero en tu banco que no es tuyo — ten esa columna honesta y te mantendrá solvente.

SEMANA	ENTRÓ	SALIÓ	SALDO	ANTICIPOS Y PREPAGOS RETENIDOS	NOTAS

Repartos de Utilidad Primero

El dinero se mueve en dos fechas fijas al mes, antes de gastar nada. Empieza con una parte tan chica que se sienta simbólica.

CUENTA	% META	ESTE MES $	% REAL
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Piezas y renta de paso			
Reserva de temporada baja			

Marcador de Indicadores — Riego

Indicadores publicados de este oficio, varios sacados de empresas más grandes que la tuya. Compárate primero contra el mes pasado y después contra el indicador.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Gross profit margin (meta 40%)												
Average job ticket (meta 500 USD)												
Sales close rate on Google Ads leads (meta 40%)												
Cost per lead, Google Ads (irrigation) (meta 43.17 USD)												
Landing page conversion rate, Google Ads (irrigation) (meta 6.24%)												
Click-through rate, Google Ads (irrigation) (meta 4.91%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Utilidad y Pérdida Mensual

Piezas, renta y sueldos de campo van aparte de los gastos fijos. Mezclarlos es por lo que casi nadie sabe cuál trabajo deja dinero.

MES	INGRESOS	PIEZAS Y RENTA	SUELDOS DE CAMPO	GASTOS FIJOS	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Un objetivo: un cliente que pague y una manera repetible de hallar al siguiente. No un sitio web. Ponle fecha a cada línea.

- [ ] Entidad registrada, número fiscal emitido, las dos cuentas abiertas — FECHA
- [ ] Responsabilidad civil y auto comercial contratados, certificado guardado — FECHA
- [ ] Posición de licencia de tu estado confirmada con la junta, no con un foro — FECHA
- [ ] Compañía de agua llamada por reglas de backflow y testers aprobados — FECHA
- [ ] Oferta de atracción nombrada, cotizada y escrita en una hoja — FECHA
- [ ] Localizador de cable y multímetro comprados antes que nada con motor — FECHA
- [ ] Van surtida con los cabezales, boquillas, conexiones y válvulas que fallan — FECHA
- [ ] Cien tibios escritos completos — los cien nombres — FECHA
- [ ] Veinte mensajes uno por uno enviados cada día hasta acabar la lista — FECHA
- [ ] Troca rotulada y un número de teléfono de negocio en línea — FECHA
- [ ] Primer trabajo pagado terminado a tu precio real — FECHA
- [ ] Trabajo corrido con las listas, mapa dibujado, reseña pedida en la puerta — FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Sácale más a cada cochera donde ya estabas parado. Los hábitos de hoy no cuestan nada; en octubre cuestan una temporada.

- [ ] Venta adicional ofrecida en cada trabajo, no solo en los fáciles — FECHA
- [ ] Bueno, Mejor, El Mejor presentado en una hoja y no un solo número — FECHA
- [ ] Precio subido una vez en tu trabajo más común — FECHA
- [ ] Las próximas diez respuestas anotadas en la escalera de precios — FECHA
- [ ] Cuota de diagnóstico fijada y dicha por teléfono antes de manejar — FECHA
- [ ] Reseña pedida en la puerta en cada trabajo, link mandado antes de irte — FECHA
- [ ] Cuatro socios de referencia visitados en persona con algo que repartir — FECHA
- [ ] Imán de prospectos impreso con las dos fechas de tu condado — FECHA
- [ ] Colgantes de puerta dejados a cada lado de cada trabajo que corres — FECHA
- [ ] Agendando por calle y por día en vez de por quién llamó primero — FECHA
- [ ] Tarifa por hora de equilibrio calculada y pegada dentro de la van — FECHA
- [ ] Hora de oficina semanal pasando en un día con nombre, cada semana — FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Convierte clientes en un calendario que es tuyo, y luego decide la primera contratación con evidencia y no con un sentimiento.

- [ ] Acuerdo anual escrito: alcance, exclusiones, precio, renovación, cómo termina — FECHA
- [ ] Acuerdo ofrecido en cada visita de temporada y cada reparación terminada — FECHA
- [ ] Dinero de acuerdos prepagados seguido aparte como dinero no ganado aún — FECHA
- [ ] Petición de referencias metida en la rutina de cierre de trabajo — FECHA
- [ ] Una semana de tus horas seguida y partida en delegable y solo-yo — FECHA
- [ ] Decisión de primera contratación tomada de esa hoja, con la respuesta de invierno escrita — FECHA
- [ ] Pregunta de subcontratista contra empleado hecha por escrito a tu contador — FECHA
- [ ] Plan de ruta dibujado para la temporada pico, pueblos asignados a días — FECHA
- [ ] Fechas de servicio de compresor y máquinas agendadas antes de la temporada — FECHA
- [ ] Pronóstico revisado contra lo que de verdad pasó y corregido — FECHA
- [ ] Seis alarmas fijadas con números reales y revisión recurrente en tu teléfono — FECHA
- [ ] Los siguientes noventa días escritos antes de que éstos terminen — FECHA

Hitos y Alarmas

Un hito es dónde pensabas estar. Una alarma es el número que te avisa temprano, más lo que ya decidiste hacer.

HITO	FECHA META	LOGRADO O NO	NÚMERO DE ALARMA	QUÉ HACES CUANDO SUENA

Bitácora de Decisiones

Fecha, decisión, y qué esperabas. Reléela cada trimestre. Es lo más barato que se ha inventado para mejorar el criterio.

FECHA	LA DECISIÓN	POR QUÉ, EN UNA LÍNEA	QUÉ ESPERABAS	QUÉ PASÓ DE VERDAD