

Prueba de Multitud Hambrienta por Código Postal

Tres códigos postales, tres preguntas. Contesta con pluma. Un mercado que no describes por escrito lo estás adivinando.

DOLOR — ¿Qué fechas límite generan basura en estos códigos postales? Mudanzas, cierres, sucesiones, rentas, remodelaciones.

PODER DE COMPRA — ¿Quién paga esta semana sin financiar? Anota valores de casa, tasa de propiedad y edad de las viviendas.

ALCANCE — Nombra cinco fuentes de referidos que toquen a este cliente más de una vez al año, y cómo llegas a cada una.

EL VEREDICTO — ¿En cuál código postal empiezas, y qué tendría que ser cierto para que esa decisión estuviera mal?

Tu Avatar de Cliente

Escribe sobre una persona real que conozcas y haya contratado un acarreo. Usa sus palabras, no las de marketing.

¿Qué cambió en su vida que volvió urgente la basura? Nombra la fecha que la convirtió en trabajo.

¿De qué tiene miedo? Escribe los cuatro miedos en el orden en que ella los diría en voz alta.

¿Qué ha intentado ya, y cómo terminó cada intento?

¿Qué escribe en su teléfono a las diez de la noche? Anota la búsqueda palabra por palabra.

Hoja de Colchón Personal

Saldos reales, no recordados. Suma la columna, divide tu efectivo entre ese total y anota el mes en que se acaba.

[illegible]

Demanda por Mes — Acarreo de Basura

El índice ya viene de datos de búsqueda. Tú llenas los trabajos y los ingresos que esperas, y qué harás en los meses flojos.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS ESPERADOS	INGRESOS ESPERADOS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.80			
Feb	0.86			
Mar	0.98			
Abr	1.03			
May	1.08			
Jun	1.16			
Jul	1.18			
Ago	1.12			
Sep	1.03			
Oct	0.98			
Nov	0.91			
Dic	0.87			
Año				

Índice de demanda: 1.00 = un mes promedio para este oficio a nivel nacional (fuente en Recursos). Tu código postal será distinto — anota a lápiz tu propio índice en los meses flojos y en los ocupados.

El Resultado Soñado

Un resultado específico, un plazo, una cosa de su vida que mejora. Escríbelo como ella se lo diría a una amiga.

El resultado, en sus palabras: ¿cómo se ve el espacio y qué puede hacer ahí que hoy no puede?

El plazo: ¿para cuándo? Pégallo a un día de la semana o a una fecha suya, no a un pronto vago.

¿Para qué? Nombra lo que esto destraba en su vida — la muestra, el cierre, el papá que se muda, el carro adentro.

Escribe la promesa entera en una frase. Léela en voz alta. Corta la palabra que no trabaje.

Obstáculo → Solución

Quince obstáculos, clasificados en conocimiento, habilidad, entorno o psicología, cada uno vuelto pieza de tu oferta.

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

Tu Pila de Valor

Califica cada componente: valor para ella, costo para ti. Queda, bono o corte. Seis fuertes ganan a quince flojos.

COMPONENTE	QUÉ RESUELVE	VALOR PARA ELLA	TU COSTO	QUEDA / BONO / CORTE

Garantía y Nombre

Acota la garantía a trabajo que controlas, escribe las exclusiones en palabras llanas y nombra la oferta.

¿Qué garantizas exactamente? La promesa y el remedio — qué haces, para cuándo, a costa de quién.

¿Qué queda excluido? Lista cada material y situación que no te llevas, con las palabras que dirás en sitio.

¿Cuánto te cuesta cumplirla en un mes malo? Si no puedes pagar eso, encoge la promesa hasta que sí puedas.

Tres nombres para esta oferta. Encierra el que una clienta le repetiría a su hermana sin leerlo de una tarjeta.

Área de Servicio y tu Lista de No

Dibuja el triángulo: tu base, los trabajos, la báscula. Escribe la lista de no antes de que la escriba un mes flojo.

¿Dónde están tus transfer stations y cuáles son sus horarios, materiales aceptados y tarifas?

Tu radio de servicio en minutos, no en millas. ¿Dónde empieza el nivel por viaje y cuánto suma?

¿Para qué cliente optimizas — sucesión, administrador, contratista o residencial general? ¿Por qué ese?

Los trabajos que no harás, y la frase con la que rechazas cada uno sin sonar grosero.

Diez Competidores

Abre el mapa, toma los primeros diez. Lee bien las reseñas de una estrella — ahí te entregan el hueco que puedes tomar.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase y tu Posicionamiento

Problema, plan, resultado — en ese orden y en su idioma. Ella es la heroína de la frase. Tú eres el que sabe el camino.

El problema, en sus palabras. ¿Qué ha estado evitando, y desde hace cuánto?

El plan, en tres pasos que ella te podría repetir sin apuntes.

El resultado. ¿Cómo se ve su semana una vez que esto está hecho?

Escríbelo como una sola frase hablada. Dila diez veces. Corta donde te sigas trabando.

Entidad, EIN y Banco

Una semana de vueltas que separa el negocio de tu casa. Ponle fecha a cada línea al terminarla.

☐ Entidad elegida con tu contador y presentada ante el estado	FECHA
☐ Agente registrado nombrado y dirección confirmada	FECHA
☐ EIN obtenido directo del IRS sin costo	FECHA
☐ Cuenta de negocio abierta y con fondos	FECHA
☐ Tarjeta del negocio emitida y las personales fuera del uso del negocio	FECHA
☐ Nombre registrado en estado y condado; licencia municipal revisada aparte	FECHA
☐ Software contable conectado solo a la cuenta del negocio	FECHA
☐ Pregunta de impuesto sobre ventas contestada por escrito para tu estado	FECHA
☐ Acuerdo operativo redactado, aunque seas socio único	FECHA
☐ Dirección, teléfono y correo del negocio que no sean los tuyos	FECHA

Licencias por Estado — Acarreo de Basura

Busca tu renglón primero. Aquí va desde nada en absoluto hasta una licencia municipal que cuesta más que tu primer remolque.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	Sí	Solid Waste Collector/Recycler Annual Registration	Kentucky Energy and Environment Cabinet, Division of Waste Management (401 KAR 49:080)	\$0	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Florida	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
New York	Sí	Trade Waste License (Business Integrity Commission)	NYC Business Integrity Commission	\$5,000—\$5,600	No
Pennsylvania	Sí	Municipal & Residual Waste Transporter License (Act 90)	PA Dept. of Environmental Protection	\$50	No
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	Sí	Solid Waste Handling Permit-by-Rule (collection/transportation notification)	Georgia EPD, Land Protection Branch	\$0	No
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No

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

Líneas de Seguro y Costo Anual

Cuatro líneas, cuatro trabajos distintos. Cotiza las cuatro antes de tomar un trabajo pagado y archiva los certificados donde los halles.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$240–\$660	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	4.89–5.03 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$2,381–\$3,212	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$5,000–\$150,000	Not universally required — most states have no state-level bond for junk/debris haulers, but many cities/counties and regulators such as NYC’s Business Integrity Commission require a waste-hauler bond as part of local licensing. Amounts vary by state/municipality and specific bond type when required.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Cotizaciones de Seguro

Tres aseguradoras por línea, mínimo. Compara límites y deducibles, no solo primas — la póliza barata suele estar barata por algo.

[illegible]

Preguntas para Abogado y Contador

Dos citas, una hora cada una. Escribe las respuestas en este libro. Solo detalles — una tranquilizada general no es respuesta.

☐ ¿Qué entidad, y qué debo seguir haciendo para no perder el escudo legal?	FECHA
☐ ¿Qué debe cubrir mi alcance escrito y mi lista de exclusiones antes de cargar nada?	FECHA
☐ ¿Cuál es mi exposición si acarreo sin saberlo un material que no tengo permitido?	FECHA
☐ ¿Cómo cancelo o me salgo de un trabajo que salió mal, y qué debo si lo hago?	FECHA
☐ ¿Qué le pide mi estado a un acarreador de residuos, por nombre y por escrito?	FECHA
☐ ¿Mi estado grava este servicio? ¿Y el costo de disposición trasladado?	FECHA
☐ ¿Me conviene una elección fiscal en esta entidad, y a partir de qué utilidad cambia eso?	FECHA
☐ ¿Millaje o gasto real de vehículo para una troca y un remolque usados así?	FECHA
☐ ¿Qué registros quieres de mí cada mes, y en qué formato?	FECHA
☐ ¿Qué haría que me dejaras de cliente?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Acarreo de Basura

Los rangos están investigados. La columna en blanco es lo que pagaste. Llénala al comprar, no de memoria después.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Appliance hand truck / stair-climbing dolly (up to 800 lb. capacity)	\$42	\$284	Sí		
Furniture/platform dolly (300-1,000 lb. capacity)	\$35	\$933	Sí		
Moving blankets / furniture pads (multi-pack)	\$15	\$170	Sí		
Ratchet tie-down straps (set)	\$10	\$49	Sí		
Bungee cord assortment	\$7	\$20	Sí		
Work gloves and PPE (cut-resistant gloves, safety glasses)	\$5	\$85	Sí		
Heavy-duty 20x30 ft. tarp (truck bed liner / yard protection)	\$125	\$150	Sí		
Demolition hammer and pry bar tool set (breaking down bulky furniture for compact loads)	\$52	\$77	Sí		
Push broom and flat shovel (site cleanup)	\$11	\$54	Sí		
6x12 ft. tandem-axle dump trailer, 10K GVWR	\$10,499	\$11,599	Sí		
Steel/poly wheelbarrow (yard debris, demo material)	\$129	\$199	Después		
Larger/heavier-duty 6x12 dump trailer (production or 2-crew upgrade, higher GVWR options)	\$8,195	\$14,595	Después		
Equipo esencial	\$10,801	\$13,421			

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 de Arranque

Equipo, vehículo de arrastre, seguro y marketing de lanzamiento. Agrega abajo tu línea de reserva antes de comprometerte.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$10,801	\$13,421	
Responsabilidad civil general, año uno	\$240	\$660	
Marketing de lanzamiento	\$500	\$2,500	
Subtotal antes del vehículo	\$11,541	\$16,581	
Used 3/4-ton pickup truck (2018 Ford F-250, base trim) for towing a dump trailer	\$10,200	\$14,100	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$21,741	\$30,681	

Fuentes de Dinero

Ordénalas por lo que de verdad cuesta el dinero — tasa, rapidez, y qué te pasa si el mes sale mal.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	COSTO (TASA / PARTE / FAVOR)	RAPIDEZ	¿LA USAS?

Plan de Adquisición Financiada

Nombra la tajada, el trabajo de donde sale y a dónde va. Una tajada sin nombre se va en gasolina siempre.

¿Cómo y cuándo cobras? Tarjeta en sitio, efectivo, factura — ¿y cuál es tu regla para vaciados grandes agendados?

¿Qué porcentaje de cada trabajo cobrado regresa directo a producir el siguiente?

¿Qué canal compra ese dinero primero, y qué te dirá en dos semanas que está funcionando?

¿Cuál es tu meta de reserva en dólares, y en qué única cosa no la vas a gastar?

Trabajos y Rangos de Precio — Acarreo de Basura

Rangos nacionales y una columna en blanco para tu mercado. Ajusta con diez trabajos tuyos en papel, no antes.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Single item pickup (furniture/appliance)	\$60	\$150	0.5	\$300	
Standard residential pickup (partial load)	\$150	\$350	1.5	\$233	
Full truckload cleanout	\$600	\$800	3.5	\$229	
Minimum load charge to full load (per-load range)	\$100	\$500	1	\$500	
Whole-house/estate cleanout (large volume)	\$75	\$800	5	\$160	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$25–\$50 por hora (cotizado per truckload volume (fraction of a full load, e.g. 1/8 load to a full 12-16 cu yd load) — the dominant junk-removal pricing model, with per-item and hourly pricing used as add-ons). Los técnicos ganan \$16–\$36 por hora.

Armador de Tres Niveles

Arma los tres y presenta primero el más grande. Cada número después del primero se juzga contra él.

	BUENO	MEJOR	EL MEJOR
Nombre			
Qué incluye			
Qué no incluye			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Se muestra primero?			

Tarifa de Equilibrio

Suma el gasto fijo, divídelo entre las horas que de verdad facturas, y tienes el número debajo del cual regalas trabajo.

RUBRO	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu sueldo		
Seguros		
Vehículo + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta y arreglo		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL gasto mensual		
Horas facturables al mes		
Por hora = gasto ÷ horas		
Margen meta %		
Tu tarifa = por hora ÷ (1 – margen)		

Recargo contra Margen

El recargo va sobre el costo. El margen es la parte del precio que te quedas. Llénala una vez y pégala en la troca.

COSTO	RECARGO %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Atracción

El estimado gratis en sitio es la oferta. Haz que el estimado sea algo que ella se queda, no un número dicho y olvidado.

¿Qué incluye exactamente el estimado gratis, y qué se lleva ella en la mano?

¿Qué ventana de llegada prometes, y qué pasa si vas retrasado?

¿Qué dices, palabra por palabra, cuando pide precio antes de que lo hayas visto?

¿Qué siguiente paso pides al final de la visita, y cómo lo agendas ahí mismo?

Plan de Upsell y Downsell

Cada espacio vaciado revela el siguiente trabajo. Cada no son otras condiciones, nunca menos precio por la misma carga.

Lista los tres upsells que ofrecerás en sitio, y la frase con la que sacas cada uno.

¿Cuál upsell necesita precio aparte y exclusiones dichas en voz alta? Escríbelas.

Tus tres downsells: banqueta, cargas partidas, nivel menor. ¿Qué te ahorra cada uno?

¿Qué nunca vas a descontar, y qué dirás cuando alguien te lo pida?

Recurrencia o Referidos

Arma la ruta recurrente un día de semana a la vez, y escribe al lado la jugada de referidos. Un plan sin meta es un deseo.

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

Lista de Inicio

Noventa segundos de esta lista resuelven casi todo pleito de este oficio. Córrela antes de levantar nada.

☐ Alcance confirmado en voz alta y precio por escrito	FECHA
☐ Exclusiones leídas en voz alta — químicos, combustible, pintura, llantas, manejador con licencia	FECHA
☐ Montón completo caminado, incluido el fondo	FECHA
☐ Fotos de antes: pisos, marcos, paredes, el montón, con hora	FECHA
☐ Ruta protegida — cobijas en marcos, lona en pisos, diablitos listos	FECHA
☐ Estacionamiento confirmado y remolque bien colocado	FECHA
☐ Cliente enterada de cuánto vas a tardar	FECHA
☐ Guantes y lentes puestos antes del primer levantón	FECHA
☐ Forma de pago confirmada antes de empezar	FECHA
☐ Mascotas y niños ubicados, puertas y portones previstos	FECHA

Lista de Cierre

La barrida y el recorrido son lo que gana la reseña. El dump ticket es lo que te dice si el trabajo dio dinero.

☐ Espacio barrido y piso visible	FECHA _____
☐ Fotos de después desde los mismos ángulos que las de antes	FECHA _____
☐ Recorrido hecho con la clienta, esquinas mostradas	FECHA _____
☐ Daño avisado por ti antes de que lo encuentre	FECHA _____
☐ Pago cobrado y recibo entregado	FECHA _____
☐ Destino de donación y reciclaje dicho a la clienta	FECHA _____
☐ Carga descargada, dump ticket guardado y con foto	FECHA _____
☐ Peso y costo de disposición anotados el mismo día	FECHA _____
☐ Petición de reseña lista para mañana temprano	FECHA _____
☐ Remolque barrido y equipo completo	FECHA _____

Hoja del Oficio

Químicos, llaves y densidad de ruta: las tres cosas que separan una empresa de acarreo de un señor con remolque.

Lista cada producto que cargas y confirma que su hoja SDS está en la carpeta de la troca.

Tus reglas de custodia de llaves y códigos: quién tiene qué, dónde viven, cuándo se cambian.

Mapea tus paradas de una semana real. ¿Cuántas millas por parada pagada? ¿Dónde se desperdicia?

¿Qué día de la semana se vuelve tu día de ruta recurrente, y qué tres paradas lo anclan?

Bitácora de Equipo

Escríbela parado en el remolque al final del día. Una bitácora llena de memoria el domingo es adorno.

Tus 100 Conocidos — 1 de 2

Cada nombre de tu teléfono, no solo los que crees que necesitan acarreo. Es la lista que más conviene que vas a tener.

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CONTACTADO	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 100 Conocidos — 2 de 2

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CONTACTADO	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

Una sola cosa de verdad útil, armada en una tarde de llamadas, que deja al lector parado al borde de tu oferta.

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

Hoja LTGP : CAC

Utilidad bruta de por vida contra lo que costó conseguirlos. Debajo de tres a uno no escalas — solo trabajas.

RUBRO	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Utilidad bruta por trabajo		
Trabajos por cliente (de por vida)		
LTGP		
Gasto de marketing en 30 días		
Cientes nuevos en 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Diario

Un canal, escogido a propósito, cada día hábil. Palomea las casillas. Casi todos renuncian por el día nueve.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos en frío												
Contactos conocidos												
Minutos de contenido												
Minutos / dólares en anuncios												
Seguimientos enviados												
Estimados agendados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita

Haz la misma visita siempre. El orden es el entrenamiento de ventas — improvisa y olvidarás las exclusiones donde importaban.

☐ Mensaje de confirmación la noche anterior con tu nombre, ventana y teléfono	FECHA
☐ Estacionado sin bloquearla, troca y remolque presentables	FECHA
☐ Le pediste que te lo recorriera en vez de señalar desde la puerta	FECHA
☐ Caminaste todo el montón, lo de atrás y el cobertizo	FECHA
☐ Mediste el acceso: escaleras, la vuelta, ancho de portón, largo de entrada	FECHA
☐ Preguntaste qué se queda, qué se va, qué quiere vender o guardar	FECHA
☐ Exclusiones leídas en voz alta antes de decir un número	FECHA
☐ Marcas de nivel del remolque mostradas, su montón contra ellas	FECHA
☐ Precio por escrito con la línea de disposición aparte	FECHA
☐ Fotos de antes de pisos, marcos y la ruta de entrada	FECHA
☐ Dos juegos de antes y después de su zona, en tu teléfono	FECHA
☐ Algo regalado: la guía de disposición, una pieza a la banqueta, o una respuesta	FECHA
☐ Fecha pedida en voz alta y puesta en el calendario antes de irte	FECHA
☐ Seguimiento agendado si no apartó: mañana, la semana que entra, el mes	FECHA

Tu Kit de Pruebas

Todo lo que puedes enseñar en vez de decir. Ármalo una vez, tenlo en el teléfono, y nunca entres a un estimado sin él.

PRUEBA	DÓNDE VIVE	QUÉ MIEDO CONTESTA	¿LISTO?
Juego de antes y después, calle local			
Juego de antes y después, sucesión o acumulación			
Certificado de seguro			
Alcance escrito y exclusiones			
Guía de disposición del condado			
Recibos de donación y reciclaje			
Perfil de Google con reseñas			
Foto de las marcas del remolque			
Modelo de mensaje de confirmación			

Objeciones y Respuestas — Acarreo de Basura

Lo que dice, lo que quiere decir, y la respuesta que contesta el significado. Léelas en la troca hasta que dejen de sonar a guion.

LO QUE DICEN	LO QUE SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Se me hace mucho nada más por llevar cosas al tiradero.	Está comparando tu precio con el costo del tiradero, no con un sábado de su propio trabajo más una troca rentada y una espalda molida.	
Mi primo tiene troca y dijo que me lo hacía por la mitad.	Quiere una forma amable de decir que no, y todavía no sabe si tu precio es un precio de verdad.	
¿No me puedes dar el precio por teléfono?	Ya la sorprendieron con otro precio en su propia entrada y viene preparada para que se repita.	
¿Puedes venir hoy?	Hay una fecha límite que todavía no te ha contado.	
Primero quiero ver si vendo algo de esto.	Cree que el montón vale dinero y siente que lo desperdicia si lo deja ir.	
¿Se llevan todo?	Hay algo en ese montón que le da pena, y está probando si la vas a juzgar.	
¿Por qué tu precio es distinto del que vi en internet?	Vio el mínimo anunciado de una marca nacional y lo leyó como un techo.	
¿Me bajas algo si te ayudo a cargar?	Quiere sentir que consiguió trato, y quizá también trae la preocupación callada del dinero.	

Guion para Pedir Reseña

Escríbelo con tus palabras y luego dilo igual siempre. El momento es mientras ella sigue mirando el piso limpio.

Tu petición, palabra por palabra. Dila dos veces en voz alta y corta lo que suene a carta tipo.

¿Cuándo exactamente pides, y cómo mandas la liga para que ella nunca tenga que buscarla?

¿Qué dices cuando alguien acepta dejar una y no lo hace? Escribe el único recordatorio amable.

Tu respuesta modelo a una reseña molesta: qué reconoces, qué ofreces, qué nunca haces.

Primera Contratación

Evidencia, no sentimientos. Si no puedes escribir algo real en la columna de evidencia, la señal todavía no está.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazaste trabajo en los meses flojos, no solo en el pico		
Un invierno completo pasado, misma conclusión		
Jornal por día probado antes		
Rechazas trabajos justo por estar solo		
Tus propias horas ya no son sostenibles		
Efectivo para 8 semanas de sueldo hoy		
Descripción del puesto escrita		
Estándares de inicio y cierre escritos		
Rampa de capacitación con fecha		
Sabes si el puesto es 1099 o W-2, y por qué		
Workers comp y nómina presupuestados		
Plan de salida a 90 días si no funciona		

Armador del Pago

Lo que pagues es lo que vas a recibir, exacto y sin imaginación. Escribe qué te está comprando cada línea.

COMPONENTE	MONTO	QUÉ CONDUCTA COMPRA	CÓMO LO MIDES
Tarifa base por hora			
Trabajo sin daños con fotos archivadas			
Reseña que lo nombra			
Upsell sacado y cerrado en sitio			
Puntualidad / asistencia			
Certificación o licencia que quieres que tenga			
Por lo que a propósito no pagas extra			

Rampa 30 / 60 / 90

Escríbela y luego dale una copia. La gente se va de las empresas chicas porque nadie le dijo cuál era el siguiente escalón.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90
Hace sin que se le pida			
Qué parte del trabajo corre			
Contacto con cliente permitido			
Fotos y papeleo			
Equipo que se le confía			
Manejo y arrastre			
Estándar de seguridad suyo			
Qué revisas contra qué confías			
Cambio de pago en este hito			
Qué te dice que no funciona			

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

Tres organigramas, tres versiones de tu propio puesto. El último es una decisión sobre qué quieres ser, no una caja más grande.

Dibuja el organigrama del primer nivel. ¿Quién vende, quién trabaja, quién lleva los libros, y dónde estás tú?

Dibújalo en el segundo nivel. ¿Qué se te quita primero del plato, y quién lo agarra?

Dibújalo en el tercer nivel. ¿Cuántas trocas son a tu ticket promedio, y quién corre cada una?

¿Cuál de los tres quieres de verdad? Escribe la respuesta honesta y ponle fecha.

Pronóstico a Doce Meses

El índice de demanda está medido y prellenado. Tú pones los trabajos, el ticket y los costos — de tus facturas, no del optimismo.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TICKET	INGRESOS	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.80					
Feb	0.86					
Mar	0.98					
Abr	1.03					
May	1.08					
Jun	1.16					
Jul	1.18					
Ago	1.12					
Sep	1.03					
Oct	0.98					
Nov	0.91					
Dic	0.87					
Año						

Índice de demanda: 1.00 = un mes promedio para este oficio a nivel nacional (fuente en Recursos). Tu código postal será distinto — anota a lápiz tu propio índice en los meses flojos y en los ocupados.

Flujo de Efectivo

Semanal, con pluma, un viernes. El punto es ver el hueco dos semanas antes y no la mañana en que llega.

Asignaciones Profit First

Reparte el dinero el día que cae. Empieza tan chico que casi no lo sientas, y sube un escalón cada trimestre hasta que apriete.

CUENTA	% META	\$ DEL MES	% REAL
Ingreso (todos los depósitos)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Disposición / traslado			

Indicadores — Acarreo de Basura

Las referencias son números de otros, casi siempre de proveedores. Llena la columna de en medio con tus libros y cree en esa.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Average gross profit margin per job (meta 59%)												
Net profit margin after customer acquisition cost (year 3+) (meta 44%)												
Labor cost as % of gross income (two-person crew) (meta 20%)												
Disposal/dump fees as % of gross income (meta 9.5%)												
Gross profit margin, well-run operations (meta 60%)												
Annual revenue per truck (established route) (meta 300,000 USD/yr)												
Share of junk removal revenue from subscription/recurring cleanouts (meta 22%)												
Operating margin, ad-heavy two-truck operation (meta 21%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Resultados del Mes

Una línea al mes, este año junto al pasado. Utilidad por trabajo a la baja con ingreso al alza es la primera alarma.

MES	INGRESOS	DISPOSICIÓN + GAS	SUELDOS	FIJOS	NETO

Días 1–30: Dinero

Una meta: la cochera de un desconocido, vacía, barrida y pagada el mismo día. Todo aquí es el camino más corto a eso.

☐ Entidad formada, EIN solicitado, cuenta de negocio abierta	FECHA
☐ Responsabilidad civil y auto comercial contratados	FECHA
☐ Registro de acarreador estatal o de condado donde aplique	FECHA
☐ Teléfono del negocio en vivo y con reenvío, y un buzón decente	FECHA
☐ Google Business Profile reclamado, con fotos y tu área real de servicio	FECHA
☐ Tres niveles con precio escritos, y las exclusiones que ya te sabes	FECHA
☐ Marcas de nivel pintadas o pegadas en el barandal	FECHA
☐ Equipo esencial comprado: diablitos, cobijas, amarres, lona, guantes	FECHA
☐ Cuenta de disposición abierta y horarios de la estación en la troca	FECHA
☐ Guía de disposición del condado hecha por ti	FECHA
☐ Los cien nombres escritos en un solo lugar	FECHA
☐ Los primeros veinticinco trabajados con un mensaje real cada uno	FECHA
☐ Primer trabajo pagado hecho con fotos de antes y después	FECHA
☐ Primera reseña pedida en voz alta y liga mandada antes de arrancar	FECHA

Días 31–60: Más Dinero

Dos tareas este mes y ninguna más: sube el ticket del trabajo que ya tienes, y sube el precio una vez.

☐ La pregunta del segundo espacio hecha en cada trabajo, en voz alta	FECHA
☐ Demolición ligera cotizada aparte con sus exclusiones escritas	FECHA
☐ Downsells de banqueta y carga partida usados en vez de descuentos	FECHA
☐ Los tres niveles subidos un escalón desde esa misma mañana, sin excepciones	FECHA
☐ Tasa de sí seguida quince días después del alza	FECHA
☐ Los conocidos restantes ya trabajados	FECHA
☐ Lista fría armada: administradores, abogados, bodegas, contratistas, mudanzas	FECHA
☐ Al menos una visita en persona por semana, con la guía en la mano	FECHA
☐ Fotos de antes y después publicadas cada trabajo	FECHA
☐ Dump tickets anotados a sus trabajos el mismo día, siempre	FECHA
☐ Regla del 100 seguida a diario en un canal escogido	FECHA
☐ Tarifa de equilibrio recalculada con números reales, no estimados	FECHA

Días 61–90: el Máximo

Haz que el calendario se llene solo, y decide la primera contratación con evidencia, no con cansancio.

☐ Un día de la semana escogido y sostenido como día de ruta	FECHA
☐ Tres o cuatro paradas recurrentes vendidas ese día	FECHA
☐ Petición de referido en cada trabajo, con meta escrita	FECHA
☐ Premio de referido definido y entregado al menos una vez	FECHA
☐ Tablero de primera contratación lleno con evidencia	FECHA
☐ Contratar o todavía no, decidido por escrito y con fecha	FECHA
☐ Dos meses de sueldo confirmados en la cuenta antes de ofrecer	FECHA
☐ Asignaciones Profit First corriendo en cada depósito	FECHA
☐ Apartado de impuestos moviéndose el día que cae el dinero	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses lleno con tus propias facturas	FECHA
☐ Plan de meses flojos escrito: servicio, contratos, suscripciones	FECHA
☐ Alarmas del pre-mortem revisadas y las que sonaron anotadas	FECHA

Hitos y Alarmas

Un hito sin alarma es un deseo. Escribe la respuesta ahora, mientras estás en calma, porque después no vas a estarlo.

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

Bitácora de Decisiones

Cada decisión real, por qué la tomaste, y cuándo la vuelves a mirar. En un año esta es la página más valiosa del libro.