

Prueba de Multitud Hambrienta: Tus Códigos Postales

Tres códigos postales, tres criterios cada uno. Escribe la evidencia que viste, no la nota que querías.

Los tres códigos postales que alcanzas en veinticinco minutos con el remolque cargado, y por qué esos tres:

DOLOR — ¿qué problemas de jardín cerca de ti son urgentes esta temporada? ¿Qué viste que lo pruebe?

PODER DE COMPRA — edad de las casas, porcentaje habitado por dueños, y qué te dice de quién puede pagar:

ALCANCE — cómo llegas a estas casas barato y seguido, y en qué calles se luce más tu trabajo:

Tu Avatar de Dueña de Casa

Una persona, no una categoría. Descríbela como se la describirías al líder de cuadrilla que va a ir a verla.

Quién es: la casa, cuánto lleva de dueña, cómo se ve el jardín de enfrente ahorita:

Qué le da miedo cuando un desconocido con máquina toca la puerta — en palabras de ella, no tuyas:

Qué escribió en el buscador la última vez que vio su jardín y se rindió:

Qué ya intentó, quién le quedó mal, y qué le costó esa falla:

Hoja de Colchón Personal

Sólo costos del hogar — el presupuesto del negocio va en el capítulo 5. Súmalo, divide tus ahorros entre el total, y abajo anota cuántos meses te dan y en qué mes se acaba.

[illegible]

Demanda por Mes — Instalación de Jardines

El índice es el interés nacional de búsqueda de este oficio, sin tendencia y promediado a cinco años. Apunta tus expectativas al lado y planea primero los dos meses del fondo.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE ESPERAS	INGRESO QUE ESPERAS	QUÉ VENDES EN MESES LENTOS
Ene	0.69			
Feb	0.84			
Mar	1.11			
Abr	1.22			
May	1.16			
Jun	1.11			
Jul	1.17			
Ago	1.09			
Sep	0.99			
Oct	0.94			
Nov	0.90			
Dic	0.77			
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.

Armador del Resultado Soñado

Palabras de ella, no tuyas. Si una frase de aquí podría salir en un catálogo de proveedor, no es el resultado soñado.

¿Qué quiere ella que sea cierto después de que te vayas? Escríbelo como se lo diría a una amiga:

El plazo que vas a prometer, y por qué lo cumples en una semana mala y no en una buena:

El evento, la temporada o la fecha detrás del pedido — la razón de que sea este año y no algún día:

Qué es lo que más miedo le da que salga mal, y la línea de tu oferta que lo quita:

Mapa Obstáculo → Solución

Cada razón por la que podría no comprar, o comprar y quedar inconforme. Clasifícala en conocimiento, habilidad, entorno o psicología, y reviértela en una línea de tu oferta.

#	QUÉ FRENA A LA DUEÑA	CATEGORÍA	CÓMO LO QUITA TU OFERTA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu Pila de Valor

Una fila por componente. Lo que vale mucho para ella y te cuesta poco se queda. Lo que te cuesta mucho y ella nunca nota es un extra que deberías cortar.

COMPONENTE	PROBLEMA QUE RESUELVE	VALOR PARA ELLA	COSTO PARA TI	QUEDA / EXTRA / FUERA

Garantía y Nombre de la Oferta

Acota la cantidad, el tiempo, la causa y la condición. Luego nombra la cosa para que ella la pueda repetir.

Garantía de mano de obra — qué cubre, por cuánto tiempo, y qué haces si falla:

Garantía de plantas — la cantidad, la ventana, y las exclusiones escritas como las vas a decir en voz alta:

Qué queda fuera de la garantía — plantas en suelo que no preparaste, planta que ella compró, riego que no instalaste:

Tres nombres candidatos — resultado más envase o reloj — y cuál te repitió de vuelta una dueña de casa:

Área de Servicio y Trabajos que No Harás

Tiempo de manejo, medido con el remolque puesto. Luego los rechazos, escritos cuando no tienes hambre.

Tu frontera en minutos — los pueblos que entran, los que no, y el tiempo real que mediste a cada orilla:

Tus proveedores y tu tiradero, y el tiempo redondo desde el lado lejano de tu área a cada uno:

Tu clienta ideal en una sola frase que le puedas entregar a un desconocido:

Los trabajos que no vas a tomar — con licencia, muros calculados, drenaje sin diagnosticar, bajo mínimo, fuera:

A quién le refieres esos trabajos por nombre, y qué le pediste que te mande de vuelta:

Escaneo de Diez Competidores

Los primeros diez resultados del mapa en tu área. La última columna es la que paga — escribe el hueco que sus reseñas ya te están señalando.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE PUEDES TOMAR

Tu Frase de una Línea y Posicionamiento

Problema, plan, resultado. Una frase que puedas decir en un mostrador sin sonar a anuncio.

El problema, en palabras de ella — lo que le dice a su marido cuando se asoma por la ventana de enfrente:

Tu plan en tres pasos, como lo dirías parado en su entrada:

El resultado — qué cambia en su semana después de que te vas:

Todo junto en una sola frase. Escríbela de tres maneras y encierra la que puedas decir sin titubear:

Entidad, EIN y Banco

Una tarde de papeleo, en este orden. Ponle fecha a cada línea al terminarla.

☐ Decide propietario único o LLC después de hablar con un contador, y anota por qué lo elegiste	FECHA
☐ Revisa que el nombre esté libre en tu estado y compra el dominio que le corresponde	FECHA
☐ Registra la entidad ante el secretario de estado y guarda el acuse como archivo, no como foto	FECHA
☐ Solicita el EIN en el sitio de la agencia tributaria federal — gratis, el mismo día	FECHA
☐ Abre una cuenta de cheques de negocio y una tarjeta, y deja de usar las personales	FECHA
☐ Date de alta en las cuentas fiscales estatales y locales que tu contador diga que aplican	FECHA
☐ Revisa con el condado y el ayuntamiento si hay licencia ocupacional o permiso local	FECHA
☐ Abre cuenta de proveedor en tu vivero, tu piedra y tu proveedor de mulch a nombre del negocio	FECHA
☐ Pregúntale por escrito a tu contador si tus instalaciones causan impuesto, y guarda la respuesta	FECHA
☐ Mete al teléfono las fechas de reporte anual y renovación con aviso un mes antes	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Instalación de Jardines

Once estados, directo de las juntas, consultados en la fecha impresa en las fuentes. Busca el tuyo, luego abre tú la página de la junta y anota al lado la fecha de hoy — estas reglas se mueven.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-27 Landscaping Contractor License	California Contractors State License Board (CSLB)	\$450–\$650	Sí
Florida	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	Sí	Home Improvement Contractor (HIC) Registration — required for landscape contractors doing more than \$5,000 in home-improvement work in a 12-month period	Pennsylvania Office of Attorney General	\$100	No
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
North Carolina	Sí	NC Landscape Contractor License — required once landscape contract value at a given job site reaches \$30,000 or more in any consecutive 12-month period	NC Landscape Contractors' Licensing Board (NCLCLB)	\$75–\$175	Sí
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

Rangos investigados para una empresa de jardinería. Escribe al lado tus números cotizados y anota los límites, porque una prima barata con límites flacos no es un ahorro.

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	2.19–6.3 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	No bond is required for basic planting/mulching/mowing work in any of the 11 researched states. Where a formal landscape CONTRACTOR license is required, a surety bond follows: North Carolina requires a \$10,000 landscape contractor bond (or irrevocable letter of credit) once the \$30,000/site threshold is crossed (nclclb.com); California's CSLB requires a \$25,000 contractor license bond for all license classifications including C-27, effective Jan 1, 2023 per Senate Bill 607.	
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 aseguradoras, límites idénticos, o no estás comparando nada. Pregúntale a cada una qué tan rápido emite un certificado de seguro — lo vas a necesitar de un día para otro.

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Lleva esta página a las dos juntas. Anota sus respuestas al margen, con fecha, y guárdala — la vas a releer la primera vez que algo salga mal.

☐ Abogado: propietario único o LLC para mi caso, y de qué me protege en realidad la LLC	FECHA _____
☐ Abogado: qué debe decir mi orden de trabajo sobre alcance, anticipos y trabajo agregado después	FECHA _____
☐ Abogado: cómo se maneja una orden de cambio en este estado para que sea exigible	FECHA _____
☐ Abogado: cómo debe redactarse mi garantía acotada de plantas para que diga lo que quiero	FECHA _____
☐ Abogado: qué pasa si daño un servicio enterrado, y cómo deben verse mis registros de localización	FECHA _____
☐ Contador: ¿mi trabajo de instalación causa impuesto aquí, y qué pasa con material contra mano de obra	FECHA _____
☐ Contador: cuánto debo apartar de cada anticipo, y en qué cuenta	FECHA _____
☐ Contador: cómo manejo la troca y el remolque para efectos fiscales	FECHA _____
☐ Contador: la persona a la que voy a pagarle, ¿es subcontratista o empleada según la prueba de este estado	FECHA _____
☐ Contador: qué necesitas de mí cada mes, y en qué formato	FECHA _____
☐ Los dos: cuánto cobran, cómo los localizo, y qué tan rápido contestan	FECHA _____

Presupuesto de Equipo — Instalación de Jardines

Rangos investigados. Escribe tu precio cotizado real en la última columna, y marca cada línea comprar, rentar o después — la columna de renta es donde sobreviven las empresas que empiezan.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Open utility/landscape trailer	\$1,500	\$3,000	Sí		
Hand tools (shovels, rakes, tampers)	\$200	\$500	Sí		
Heavy-duty wheelbarrows (2-3)	\$100	\$200	Sí		
Gas string trimmer	\$200	\$400	Sí		
Backpack leaf blower	\$250	\$400	Sí		
Chainsaw (clearing / tree work)	\$300	\$500	Sí		
Vibratory plate compactor (paver/patio base)	\$700	\$3,000	Sí		
Wet tile/paver saw	\$70	\$939	Sí		
Gas hedge trimmer	\$200	\$400	Sí		
PPE / safety gear (gloves, eye and ear protection)	\$50	\$150	Sí		
Bed edger (landscape bed lines)	\$2,000	\$4,000	Después		
Push broadcast spreader (seed/fertilizer after install)	\$75	\$400	Después		
Skid steer or mini excavator (grading, hardscape base) — most starters rent	\$15,000	\$40,000	Después		
Enclosed trailer (equipment protection, scale-up)	\$5,000	\$10,000	Después		
Dump trailer (mulch/debris hauling)	\$5,000	\$12,000	Después		
Zero-turn mower (maintenance/continuity upsell)	\$6,000	\$15,000	Después		
Core aerator (maintenance upsell)	\$2,500	\$5,000	Después		
Stick/walk-behind edger (finish detailing)	\$200	\$600	Después		
Equipo esencial	\$3,570	\$9,489			

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

Equipo, vehículo, responsabilidad civil del primer año y marketing de lanzamiento. Agrega abajo una línea que la tabla no te imprime: dos meses de costos fijos, en cuenta aparte y sin tocar.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$3,570	\$9,489	
Responsabilidad civil general, año uno	\$360	\$1,200	
Marketing de lanzamiento	\$500	\$2,000	
Subtotal antes del vehículo	\$4,430	\$12,689	
Used work pickup truck (towing capacity for trailer)	\$15,000	\$25,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$19,430	\$37,689	

Fuentes de Financiamiento

Cada fuente que de verdad alcanzas, ordenada por lo que en realidad cuesta. Los anticipos y el plazo del proveedor van arriba de esta página, no abajo.

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

Plan de Crecimiento Pagado por el Cliente

El anticipo compra el material. La utilidad compra al siguiente cliente. Escribe la regla antes de estar improvisándola en una entrada.

Tu regla de anticipo en una frase, del tamaño del costo de material, y qué te dijo tu abogado de los topes estatales:

Los hitos visibles contra los que vas a facturar en un trabajo de varios días, en palabras de la dueña:

Dónde se queda el dinero del anticipo hasta comprar los materiales, y quién puede moverlo:

Qué parte de la utilidad del trabajo uno se va directo a buscar el trabajo dos, y a dónde va:

Proveedores a los que les vas a pedir plazo, qué les vas a pedir, y qué ofreces a cambio:

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Instalación de Jardines

Rangos publicados de este oficio, con las horas detrás de cada uno. Escribe tu precio en la última columna, y si el tuyo queda al fondo de cada banda, pregúntate por qué antes de culpar al mercado.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Sod installation, typical residential lawn (total project)	\$1,048	\$2,992	8	\$374	
Mulch installation, per cubic yard installed	\$65	\$150	0.5	\$300	
Planting bed installation (soil prep, shrubs, edging), per sq ft	\$10	\$25	0.25	\$100	
Paver patio or walkway installation (total project)	\$2,000	\$5,800	24	\$242	
Retaining wall construction (total project)	\$1,500	\$6,000	20	\$300	
Irrigation system installation, per zone	\$500	\$1,500	2	\$750	
Landscape design plan (flat fee)	\$300	\$2,500	6	\$417	
Front yard landscaping installation (total project)	\$1,500	\$5,000	32	\$156	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50–\$100 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$19–\$28 por hora.

Armador Bueno / Mejorado / Máximo

Tres opciones reales para tu trabajo más común. La más grande se dice primero, en voz alta, siempre — es lo que hace legible la de en medio.

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

Tarifa por Hora de Equilibrio

Todo lo que cuesta el negocio trabajos o no, dividido entre las horas que honestamente puedes facturar. Esa respuesta es el piso debajo de cada número que digas en una entrada.

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

Tabla de Sobreprecio contra Margen

Llena una fila por cada sobreprecio que de verdad usas y lee al lado la columna de margen. Luego guarda esta página en la troca, porque la cuenta nunca se vuelve más intuitiva.

[illegible]

Tarjeta de Precios Unitarios

Ármala una vez con tres trabajos reales terminados, guárdala en la troca, y recotízala cada primavera. Contar un trabajo le gana a sentir un trabajo siempre.

UNIDAD	COSTO REAL POR UNIDAD	PARTE DE GASTO FIJO	MARGEN META	TU PRECIO UNITARIO PUESTO
Cama de plantas, por pie cuad.				
Mulch, por yarda cúbica puesta				
Sod, por pie cuadrado				
Arbusto, chico				
Arbusto, grande				
Árbol, B&B				
Adoquín, por pie cuadrado				
Bloque de muro, pie de cara				
Piedra base, por tonelada				
Acarreo, por carga				
Día de máquina (propia)				
Día de máquina (rentada)				

Tu Oferta de Atracción

Chica, pagada y de verdad útil. Si la pudiera entregar cualquiera con un teléfono y una lista de precios, no es una oferta de atracción.

Qué inspeccionas en el recorrido — la lista que sigues siempre para que nada dependa de la memoria:

Qué recibe ella físicamente después, y en cuánto tiempo se lo entregas:

El precio, y la frase exacta que vas a decir sobre acreditarlo contra la instalación:

Los problemas que este recorrido suele revelar en tu mercado, y a qué oferta lleva cada uno:

Plan de Venta Adicional y Reducida

Las adicionales se ofrecen el último día del trabajo. Las reducidas cambian la forma del trabajo, nunca el precio del mismo trabajo.

Las tres ventas adicionales que ofreces en cada instalación terminada, en el orden en que las dirás:

El descuento por misma movilización que de verdad puedes dar, y cómo lo vas a explicar:

Tus tres ventas reducidas — etapas, tamaño de planta, sólo diseño — y las palabras de cada una:

La partición de pago por escrito que ofreces en lugar de un descuento, y su calendario:

Lo que nunca vas a descontar, sin importar quién pregunte ni cómo vaya la plática:

Plan de Continuidad o Referidos

Este oficio sí tiene continuidad real — arma el acuerdo anual con las visitas que de verdad necesitan tus instalaciones, y cóbralo al mes para que febrero tenga pulso.

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

Lista de Inicio de Trabajo

En todos los trabajos, incluidos los de medio día. El trabajo chico es donde se salta la localización y donde la línea de gas está a poca profundidad.

☐ Localización de servicios pedida, plazo de aviso cumplido, marcas visibles en el suelo y fotografiadas	FECHA
☐ Orden de trabajo firmada y en la troca, con el alcance y la garantía escritos	FECHA
☐ Materiales confirmados cargados o confirmados entregados en obra — contados, no supuestos	FECHA
☐ Daño existente fotografiado antes de mover nada: entrada, banqueta, fachada, canalones, cerca, pasto del vecino	FECHA
☐ Área de acopio acordada con la dueña: dónde se estaciona el remolque, dónde va el material, dónde el escombro	FECHA
☐ Líneas de riego y de bajo voltaje localizadas, o la dueña avisada de que están sin marcar	FECHA
☐ Acceso confirmado: ancho del portón, ramas de arriba, terreno blando, la entrada del vecino que ibas a usar	FECHA
☐ Cuadrilla informada de la meta del día, del estándar de acabado, y de quién habla con la dueña	FECHA
☐ Equipo de protección puesto antes de que prenda la primera máquina — ojos, oídos, guantes, botas	FECHA
☐ Clima revisado contra el trabajo del día, y nombrada la alternativa de día de lluvia	FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

Esta página es tu presupuesto de marketing. Todo lo que trae es la diferencia entre un trabajo terminado y un trabajo que sí recibe reseña.

☐	Profundidades revisadas contra lo vendido: base, preparación de suelo, mulch — medidas, no a ojo	FECHA
☐	Líneas de cama y orillas cortadas limpias y parejas en todo su largo	FECHA
☐	Plantas puestas al espaciamiento del plan y regadas antes de irte	FECHA
☐	Todas las superficies duras sopladas y enjuagadas, incluido el lado del vecino de la entrada	FECHA
☐	Escombros acarreado el mismo día — nada dejado de noche, ni siquiera embolsado	FECHA
☐	Fotos de después tomadas desde los mismos ángulos que las de antes	FECHA
☐	Calendario de riego entregado en la propiedad y explicado en voz alta	FECHA
☐	Recorrido hecho con la dueña y arreglado en el momento lo que ella haya mencionado	FECHA
☐	Factura mandada desde la entrada antes de arrancar	FECHA
☐	Acuerdo de mantenimiento ofrecido y la siguiente etapa fechada mientras ella está en el jardín terminado	FECHA
☐	Mensaje de riego del día 14 programado antes de irte manejando	FECHA
☐	Carpeta del trabajo actualizada: orden de trabajo, cambios, ticket, fotos, lista de plantas, factura	FECHA

Hoja de la Familia del Oficio

Rutas, máquinas, certificaciones y clima — las cuatro entradas de operación que deciden si un día de exteriores paga.

La forma de tu semana: qué día es de estimados, qué mañana de proveedor, qué días son de obra:

Calendario de mantenimiento de motores chicos y remolque — diario, semanal, de temporada — y quién responde:

Certificaciones que necesitas o quieres, qué te cuesta cada una en tiempo, y en qué mes de invierno la sacas:

Tu regla de clima: el trabajo de tiempo seco, el de día de lluvia, y qué le dices a la dueña al firmar:

Bitácora de Equipo

Cada máquina, incluido el remolque. Horas, servicio, reparaciones. Te dice cuándo reemplazar en vez de reparar, y vale dinero el día que vendas.

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Cien nombres, no cien prospectos. Llena cada fila antes de gastar un dólar en publicidad — esta página es el trabajo más barato del libro.

#	NOMBRE	DE DÓNDE 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 Cien Tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE 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 de Prospectos

Gratis, angosto, de verdad útil — y tiene que revelar un problema que sólo una máquina y una cuadrilla resuelven.

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

Hoja de LTGP : CAC

Utilidad bruta de por vida de un cliente contra lo que costó conseguirlo. Cuenta el acuerdo de mantenimiento y el trabajo de segunda etapa, o vas a subvaluar a cada cliente que tienes.

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

Regla del 100 — Rastreador Diario

Cien de algo, cada día hábil. Llénalo cada noche — el rastreador sólo sirve si el número lo escribe quien lo hizo o no lo hizo.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

En orden, siempre. La visita tiene forma o tiene monólogo, y sólo una de las dos cierra.

☐ Llega temprano, estacionate donde querrías que se estacionara un contratista, y mira el jardín desde la calle antes de tocar	FECHA _____
☐ Haz primero las preguntas de situación: cuánto lleva aquí, qué heredó, qué ya intentó	FECHA _____
☐ Recorre la propiedad con ella y no delante de ella, y déjala hablar de lo que le molesta	FECHA _____
☐ Di primero la mala noticia — drenaje, nivel, lo que ya no se salva — antes que nada que te deje dinero	FECHA _____
☐ Nombra plantas, profundidades y tamaños adultos sin que te pregunten, una vez, sin repetir	FECHA _____
☐ Haz la pregunta de implicación: qué pasa si esto se queda así otros dos años	FECHA _____
☐ Pregunta qué significaría tenerlo hecho, y para cuándo, y anota su respuesta en sus palabras	FECHA _____
☐ Enséñale dos pares de antes y después que se parezcan a su jardín, y nombra un trabajo en una calle suya	FECHA _____
☐ Di la garantía en voz alta, con exclusiones, antes de que ella pregunte por plantas muertas	FECHA _____
☐ Pinta las líneas de cama antes de irte para que vea la forma a tamaño real esta noche	FECHA _____
☐ Presenta tres niveles, el más grande primero, y luego cállate	FECHA _____
☐ Acuerda el siguiente paso con una fecha encima — nunca un ya le hablamos	FECHA _____

Objeciones y Respuestas — Instalación de Jardines

Qué dicen y qué quiere decir en realidad ya vienen llenos. La columna de respuesta es tuya — escríbela como de verdad hablas, y dila en voz alta hasta que deje de sonar prestada.

QUÉ DICEN	QUÉ QUIERE DECIR EN REALIDAD	TU RESPUESTA
El compa de mi primo dijo que él me lo hace todo por la mitad.	No está comparando dos empresas. Está comparando un plan por escrito contra un favor que le da un poco de miedo cobrar, y quiere que le digas qué compra la diferencia.	
¿No me puede dar un aproximado por teléfono?	Ya la quemó un número que se duplicó cuando la cuadrilla ya estaba en la casa, y está probando si el tuyo se sostiene.	
Es mucho dinero por unas plantas y mulch.	Le está poniendo precio al material que ve en el remolque porque es la única parte del trabajo que alcanza a ver. Nadie le ha enseñado nunca qué va debajo del mulch.	
¿Y si se mueren las plantas?	No está preguntando de horticultura. Está preguntando si vas a seguir contestando el teléfono en septiembre, y si le van a echar la culpa a ella.	
¿De veras hace falta toda esa preparación de suelo? Nomás métalas a la tierra.	Cree que la línea de preparación es relleno. Está siendo educado al acusarte de eso.	
¿Me hace un descuento si le pago en efectivo?	Está probando si tu precio era real o si traía relleno, y de paso checa si llevas contabilidad.	
Lo queremos pensar y pedir un par de cotizaciones más.	Casi siempre es cierto, y casi siempre quiere decir una de dos: el número es más grande de lo que se imaginaba, o no está segura de poder imaginarse el jardín terminado.	

Guion para Pedir Reseña

Pedida en persona, el último día, en el jardín terminado, con tu teléfono ya abierto en la página.

Tu petición, palabra por palabra — corta como para que sí la digas mientras cargas el remolque:

Las dos cosas que le vas a pedir que mencione: el pueblo, y qué le preocupaba de antemano:

Qué haces cuando alguien dice que sí pero nunca la escribe — el único recordatorio amable y cuándo:

Qué dices y qué haces cuando una reseña sí es mala, antes de teclear una sola palabra de respuesta:

Tablero de Primera Contratación

Evidencia, no sentimientos. Si no puedes escribir evidencia real junto a una señal, esa señal es un no.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajas > 55 horas		
Suben los regresos a corregir		
Efectivo cubre 8 semanas de sueldos		
Existe una descripción del puesto		
Hay una semana de entrenamiento		
Hay plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escrito antes de que empiece. Seguridad y limpieza primero, máquinas segundo, correr un trabajo chico solo tercero — ese orden, siempre.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Dibuja las cajas y ponle un nombre a cada una — incluido el tuyo. Las cajas con tu nombre en el tamaño más grande son de las que hay que contratar primero.

En \$250k: quién hace qué, y cuál de tus propias horas es el límite que amarra:

En \$500k: quién corre el día de la cuadrilla, quién factura y agenda, y qué dejas de hacer:

En \$1M: cuadrillas, líderes, oficina, y qué oficios se quedan subcontractados con gente licenciada:

La primera tarea que entregas, quién la toma, y cómo vas a saber que se está haciendo bien:

Pronóstico a Doce Meses

El índice impreso es la demanda nacional de este oficio, sin tendencia a cinco años. Empieza por trabajos, no por ingreso, y baja hasta la utilidad — planea los cuatro meses del fondo antes que los cuatro de arriba.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TICKET PROM.	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.69					
Feb	0.84					
Mar	1.11					
Abr	1.22					
May	1.16					
Jun	1.11					
Jul	1.17					
Ago	1.09					
Sep	0.99					
Oct	0.94					
Nov	0.90					
Dic	0.77					
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.

Reparto de Utilidad Primero

Parte el dinero el día que cae, en cuentas separadas. Fija los porcentajes meta con tu contador y escríbelos aquí para que nadie tenga que acordarse.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Material / subs de paso			

Tablero de Indicadores — Instalación de Jardines

Referencias investigadas de este oficio, impresas con sus metas. Llénalo cada semana — un número que ves una vez al trimestre es un registro histórico, no un control.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Gross profit margin target, landscape construction/install work (meta 50%)												
Net profit margin, landscaping services industry average (meta 7.9%)												
Marketing spend as % of revenue, residential-focused landscape firms (meta 5%)												
Cost per lead, Google Ads (small landscaping company) (meta 75 USD)												
Share of new leads from referrals (meta 35%)												
Lead-to-close conversion rate (paid search leads) (meta 30%)												
Labor as % of total installed project cost (meta 50%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Un renglón por mes. Mantén separados los costos directos y el gasto fijo, o la línea de margen bruto te va a mentir y le vas a creer.

MES	INGRESO	MATERIAL + SUBS	MANO DE OBRA	GASTO FIJO	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

La meta es una orden de trabajo firmada y un anticipo cobrado. Todo lo de aquí sirve a eso y nada más sirve.

☐ Entidad registrada, EIN emitido, cuenta de banco de negocio abierta	FECHA
☐ Responsabilidad civil general contratada y el certificado guardado en tu teléfono	FECHA
☐ Junta estatal y oficina del condado revisadas, hallazgos anotados con fecha	FECHA
☐ Tarjeta de precios unitarios armada con tres trabajos reales y guardada en la troca	FECHA
☐ Una oferta con nombre, tres niveles y una garantía acotada por escrito	FECHA
☐ Recorrido pagado del jardín definido, con precio, y acreditado contra la instalación	FECHA
☐ Perfil de negocio del mapa reclamado, lleno, con diez pares de fotos	FECHA
☐ Los cien nombres tibios escritos — y veinte contactados esta semana	FECHA
☐ Letreros de jardín y colgantes de puerta encargados antes de necesitarlos	FECHA
☐ Primer estimado entregado por escrito dentro del día siguiente a la visita	FECHA
☐ Primer trabajo vendido, anticipo cobrado y apartado para materiales	FECHA
☐ Primer trabajo cerrado con la lista de cierre y la factura mandada desde la entrada	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Los mismos trabajos, más dinero de cada uno. Este mes es hablar, no gastar.

☐ Venta adicional ofrecida el último día de cada trabajo, sin excepción	FECHA
☐ Precio subido una vez en los siguientes tres estimados, y los resultados anotados	FECHA
☐ Etapa de otoño cotizada y fechada en por lo menos la mitad de los trabajos que termines	FECHA
☐ Reseña pedida en persona en cada trabajo terminado, teléfono abierto, en el jardín	FECHA
☐ Fotos de antes y después tomadas desde los mismos tres ángulos en cada trabajo	FECHA
☐ Rastreador de la Regla del 100 llenado cada día hábil durante cuatro semanas seguidas	FECHA
☐ La única fuga que ya conocías, encontrada y arreglada	FECHA
☐ Plazo de proveedor pedido en el vivero, la piedra y el proveedor de mulch	FECHA
☐ Tres agentes o administradores de propiedades visitados, escuchados, y sin venderles	FECHA
☐ Hora de oficina semanal cumplida cuatro veces — las cuatro, el mismo día	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Convierte una racha de trabajos en el año que entra. Dos decisiones y una costumbre.

☐ Acuerdo de mantenimiento de temporada escrito, cotizado al año y cobrado al mes	FECHA
☐ Acuerdo ofrecido a cada cliente que atendiste esta temporada	FECHA
☐ Petición de referido hecha a cada cliente contento, por nombre, para un vecino específico	FECHA
☐ Tablero de primera contratación llenado con honestidad, y la decisión tomada de un lado u otro	FECHA
☐ Plan de rampa escrito antes de poner cualquier anuncio	FECHA
☐ Pronóstico a doce meses lleno, con los cuatro meses lentos planeados primero	FECHA
☐ Cuentas separadas abiertas para impuestos, utilidad, pago del dueño y reserva, con porcentajes fijados	FECHA
☐ Tablero del viernes leído cuatro semanas seguidas, con los números anotados	FECHA
☐ Disparadores de la autopsia anticipada revisados y actualizados con lo que de verdad aprendiste	FECHA
☐ Los siguientes noventa días planeados antes de que se acaben éstos	FECHA

Hitos y Disparadores

Un hito sin disparador es un deseo. Cada fila necesita un número o un evento que te avise que va mal mientras todavía se puede actuar.

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

Bitácora de Decisiones

Cada decisión que cueste dinero o cambie el rumbo, con la razón por la que la tomaste y la fecha en que la vas a volver a ver. La memoria miente y esta página no.