

La Prueba de Multitud Hambrienta para Tus Códigos Postales

Corre tu área de servicio, no el país. Contesta con evidencia que juntaste esta semana, no con lo que supones.

Dolor: ¿qué le cuesta un pasto sin cortar a tu cliente — pena, carta del HOA, un sábado perdido, la pareja preguntando otra vez?

Poder de compra: maneja tus tres códigos postales y anota lo que viste — riego, cercas, canteros, vehículos, letreros de otros.

Alcance: nombra las calles, fraccionamientos y HOA donde está agrupado ese cliente, y cómo le llegarías este mes.

Califica cada criterio sobre diez y escribe el total honesto. Si sale bajo, amplía el radio antes que la lista de servicios.

El Perfil de Tu Cliente

Una persona, no un segmento. Escríbelo como le describirías un cliente a un ayudante nuevo.

Descríbelo en cuatro frases: hogar, horas de trabajo, tamaño del lote y por qué el pasto es su problema en concreto.

¿A qué le teme de verdad al contratar una empresa de césped? Usa sus palabras, no las de marketing.

¿Qué ya intentó, y cómo terminó exactamente?

¿Qué teclea en el teléfono en el momento en que decide contratar a alguien?

¿Qué haría que le hablara de ti a un vecino sin preguntarle?

Hoja de Colchón Personal

Números reales de tu casa, no la versión que contarías en la iglesia. El total es lo que de verdad arriesgas.

[illegible]

Demanda por Mes — Cuidado del Césped

El índice de demanda es el interés de búsqueda nacional de este oficio, promediado en cinco años. Úsalo como la forma y escribe tu plan encima.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS ESPERADOS	INGRESO ESPERADO	QUÉ HARÁS EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.59			
Feb	0.76			
Mar	1.24			
Abr	1.60			
May	1.39			
Jun	1.19			
Jul	1.11			
Ago	1.08			
Sep	0.98			
Oct	0.81			
Nov	0.67			
Dic	0.57			
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

Escribe el resultado como lo diría tu dueña en voz alta, y luego ponle un reloj.

¿Qué quiere de verdad tu cliente al final de esto? Pasa de un patio bonito a la respuesta real.

Escríbelo como resultado más plazo más sensación, en una frase que dirías en una cochera.

¿Cuál de las cuatro palancas está más floja en tu venta — resultado, probabilidad, rapidez o esfuerzo?

¿Qué prueba tienes hoy de que lo entregas, y qué prueba podrías tener en treinta días?

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince obstáculos entre conocimiento, habilidad, entorno y psicología. Cada uno que dejas en blanco es una razón para que ella lo piense.

#	QUÉ FRENA A LA DUEÑA	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 por valor para ella y costo para ti. Valor alto y costo bajo se queda. Lo demás se vuelve bono o se borra.

[illegible]

Garantía y Nombre de la Oferta

Garantiza tu conducta y la propiedad que tocas. Escribe las exclusiones en la misma letra que la promesa.

Escribe la garantía: qué pasa exactamente, y para quién, cuando fallas en hacer lo que dijiste.

Escribe las exclusiones en voz alta — clima, enfermedad, plagas, riego que no controlas, patios que no mantuviste.

¿Qué te cuesta cumplirla en tu peor semana? Si esa respuesta te asusta, ciérrala aquí.

Nombra la oferta por el resultado, escribe dos alternativas y escoge la que un vecino repetiría.

Área de Servicio y Trabajos Que No Harás

Dibuja colonias, no un radio. Escribe la lista de noes antes de que alguien te pregunte.

Nombra los fraccionamientos y calles de tu ruta central, en el orden en que los manejarías en un día.

¿Cuál es la manejada más larga entre dos paradas que aceptas, y cuánto tiene que valer una cuenta para ganársela?

Lista los trabajos que no harás, incluido todo lo que exija licencia que no tienes.

Escribe tu frase de referencia para un trabajo que rechazas, y a quién lo mandarías.

Escaneo de Diez Competidores

Busca tu pueblo y lee a los diez de arriba como lo haría un dueño de casa. Sus reseñas de una estrella son la columna más útil.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase y Tu Posicionamiento

Problema, plan, éxito — en tres frases que puedas decir sin pensar, a alguien de fuera del oficio.

El problema, en palabras de tu cliente, no en las tuyas.

El plan: los tres pasos que la llevan de ese problema al resultado.

El éxito: cómo se ve su vida una vez que tú lo manejas.

Ahora el posicionamiento — para quién, qué eres, y qué te hace distinto, en una frase.

Dísela a alguien de fuera del oficio. Escribe qué te preguntó después, y arregla eso.

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

Una tarde de papeleo que protege todo lo que construyas después. Ponle fecha a cada línea al terminarla.

☐ Decide sole proprietor o LLC tras una plática con un contador, y escribe por qué	FECHA
☐ Revisa tu nombre de empresa contra el Secretary of State y contra una búsqueda de dominio	FECHA
☐ Presenta la constitución y guarda la copia sellada donde la halles en un año	FECHA
☐ Registra el nombre comercial si vas a operar con algo distinto al nombre legal	FECHA
☐ Solicita el EIN directo con el IRS, sin costo	FECHA
☐ Abre la cuenta de cheques empresarial con el EIN y el acta	FECHA
☐ Abre una segunda cuenta de ahorro para el apartado de impuestos antes del primer depósito	FECHA
☐ Saca una tarjeta solo para gasolina, refacciones e insumos	FECHA
☐ Pregunta a tu contador si los servicios de césped causan impuesto aquí, y regístrate si sí	FECHA
☐ Pon la fecha del reporte anual en el calendario con recordatorio un mes antes	FECHA
☐ Revisa en tu ciudad o condado si piden licencia local o impuesto ocupacional	FECHA
☐ Arranca la contabilidad esta semana, con saldo inicial, no en noviembre	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Cuidado del Césped

Cortar el pasto no exige licencia en esta tabla — cada fila trata de aplicar fertilizante o control de maleza por paga. Verifica tu estado en el sitio de la agencia.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	Sí	Commercial Pesticide Applicator/Operator License (KDA)	Kentucky Department of Agriculture, Division of Environmental Services	\$25–\$100	Sí
Texas	Sí	Commercial Pesticide Applicator License (TDA)	Texas Department of Agriculture (TDA)	\$200–\$264	Sí
California	Sí	Qualified Applicator Certificate, Cat. C + Pest Control Business License (DPR)	California Department of Pesticide Regulation (DPR)	\$80–\$130	Sí
Florida	Sí	Limited Commercial Landscape Maintenance (LCLM) Pesticide Applicator Certificate	Florida Department of Agriculture and Consumer Services (FDACS)	\$75–\$150	Sí
New York	Sí	Commercial Pesticide Applicator Certification + Business Registration (NYSDEC)	NY State Department of Environmental Conservation (NYSDEC)	\$100–\$600	Sí
Pennsylvania	Sí	Commercial Pesticide Applicator License (PDA)	Pennsylvania Department of Agriculture (PDA)	\$40–\$100	Sí
Illinois	Sí	Commercial Pesticide Operator/Applicator License (IDOA)	Illinois Department of Agriculture (IDOA)	\$180–\$300	Sí
Ohio	Sí	Commercial Pesticide Applicator License (ODA)	Ohio Department of Agriculture (ODA)	\$35–\$75	Sí
Georgia	Sí	Commercial Pesticide Applicator's License + Pesticide Contractor License (GDA)	Georgia Department of Agriculture (GDA)	\$55–\$90	Sí
North Carolina	Sí	Commercial Ground Applicator License, Ornamental & Turf category (NCDA&CS)	NC Department of Agriculture & Consumer Services (NCDA&CS)	\$75–\$100	Sí
Michigan	Sí	Commercial Pesticide Applicator Certification + Pesticide Business License (MDARD)	Michigan Dept. of Agriculture and Rural Development (MDARD)	\$75–\$100	Sí

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

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Rangos investigados para una operación chica. Consigue tres cotizaciones reales y pon tus números en la última columna.

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	None of the 11 researched state pesticide-applicator licenses (KY, TX, CA, FL, NY, PA, IL, OH, GA, NC, MI) carries a fixed-amount surety bond requirement for lawn mowing or fertilizer/weed-control work. A separate 'landscape contractor' license (design/installation work, not routine maintenance) can require a bond once project size crosses a state threshold — e.g. North Carolina requires a \$10,000 bond for licensed landscape contractors — and municipal or HOA maintenance contracts sometimes request a bond regardless of state law.	
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, mismos límites, mismo día. Compara límites y deducible antes de comparar la prima.

ASEGURADORA	LÍNEA	LÍMITES	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para Tu Abogado y Tu Contador

Lleva esta lista a una hora pagada con cada uno. Palomea la línea cuando tengas la respuesta escrita, no al preguntar.

☐ Cuál entidad me queda en este estado, y cómo debería gravarse	FECHA _____
☐ Qué debe cubrir mi acuerdo de servicio en trabajo de temporada	FECHA _____
☐ Cómo manejo cancelación y cambio de precio a media temporada	FECHA _____
☐ Cuál es mi exposición si un empleado daña el riego o la cerca	FECHA _____
☐ Qué necesito por escrito antes de aplicarle producto a un patio	FECHA _____
☐ Cuándo deja un ayudante de ser contratista y se vuelve empleado	FECHA _____
☐ Qué porcentaje de cada depósito se va directo a la cuenta de impuestos	FECHA _____
☐ Causan impuesto los servicios de césped aquí, y la aplicación se trata distinto	FECHA _____
☐ Cómo titular y deducir la camioneta y el remolque	FECHA _____
☐ Qué registros quieres de mí cada mes para no reconstruir nada en abril	FECHA _____
☐ Qué reporte debo leer cada mes, y qué me debería estar diciendo	FECHA _____
☐ Qué arreglarías primero si vieras mis libros dentro de un año	FECHA _____

Presupuesto de Equipo — Cuidado del Césped

Rangos de precio investigados para este oficio. Marca lo esencial del día uno, cotiza tus opciones usadas, y escribe lo que vas a gastar.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Commercial-grade push/self-propelled walk-behind mower	\$300	\$2,500	Sí		
Gas string trimmer / weed eater	\$100	\$400	Sí		
Gas leaf blower (handheld or backpack)	\$195	\$700	Sí		
Gas stick edger	\$99	\$319	Sí		
Basic hand tools (rakes, shovels, tarps)	\$50	\$150	Sí		
PPE / safety gear (gloves, eye and ear protection, chemical-resistant gear)	\$50	\$150	Sí		
Push broadcast spreader (fertilizer/seed)	\$75	\$400	Sí		
Tow-behind liquid sprayer (herbicide/fertilizer)	\$159	\$530	Sí		
Open utility/landscape trailer	\$800	\$3,000	Sí		
Commercial zero-turn or stand-on mower (scale-up)	\$2,899	\$8,599	Después		
Gas hedge trimmer	\$149	\$599	Después		
Core aerator (walk-behind or tow-behind)	\$1,000	\$3,000	Después		
Dethatcher / power rake	\$500	\$1,500	Después		
Equipo esencial	\$1,828	\$8,149			

Los rangos son precios de venta al público al momento de la investigación (fuentes en Recursos). Lo usado y la renta son los atajos del día uno.

Presupuesto Inicial Total

Equipo esencial más vehículo, seguro y marketing de lanzamiento. Llena la columna derecha con tus cotizaciones reales, no con el rango.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$1,828	\$8,149	
Responsabilidad civil general, año uno	\$360	\$1,200	
Marketing de lanzamiento	\$500	\$2,000	
Subtotal antes del vehículo	\$2,688	\$11,349	
Used 3/4-ton pickup truck (starter)	\$5,000	\$10,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$7,688	\$21,349	

Fuentes de Fondeo

Lista cada fuente que podrías usar de verdad y ordénalas por costo real. El costo de relación cuenta.

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

Plan de Adquisición Pagada por el Cliente

Escribe el circuito: cuál trabajo paga primero, y a dónde va ese dinero antes de que te tiente.

¿Cuál trabajo de tu lista se paga más rápido, y cuánto suele dejar?

¿Qué parte de ese dinero regresa directo a publicidad, y quién hace cumplir esa regla?

Escribe tu oferta de prepago: qué se lleva el cliente por pagar por adelantado.

¿Cuál es tu ritmo de facturación en cuentas recurrentes, y cuándo cae el dinero de verdad?

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Cuidado del Césped

Rangos nacionales investigados por tipo de trabajo, con horas típicas. Escribe tu precio en la columna derecha y revísalo contra tu equilibrio.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Weekly/bi-weekly mowing visit, standard residential lot	\$50	\$205	0.75	\$273	
Full-service larger lawn maintenance visit (mow + trim + edge + blow)	\$120	\$430	1.5	\$287	
Spring or fall yard cleanup	\$190	\$1,000	3	\$333	
Leaf removal	\$300	\$600	2	\$300	
Single weed-control treatment	\$35	\$400	1	\$400	
Core aeration + overseeding	\$100	\$160	1.5	\$107	
Lawn pest control treatment	\$110	\$260	1	\$260	
Full-season fertilization & weed-control program (6-8 treatments/yr)	\$350	\$875	6	\$146	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$35–\$68 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$19–\$28 por hora.

Armador de Bueno / Mejor / El Mejor

Arma los tres antes de cotizar. El Mejor es el ancla que dices primero. Mejor es el que de verdad quieres vender.

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

Tarifa Horaria de Equilibrio

Costos mensuales reales con tu sueldo adentro. Horas facturables, no horas trabajadas. La última línea es tu tarifa.

LÍNEA	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu sueldo		
Seguro		
Vehículo + gas		
Software + teléfono		
Equipo + arreglos		
Marketing		
Otros fijos		
BULTO mensual TOTAL		
Horas facturables al mes		
Equilibrio = bulto / horas		
Margen objetivo %		
Tu tarifa = equilibrio / (1 - margen)		

Tabla de Markup contra Margen

Pasa diez trabajos reales por aquí hasta que markup y margen dejen de sentirse iguales. Nunca lo son.

COSTO	MARKUP %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Atracción

Barata, rápida, honesta, destapa el siguiente problema. Escríbela para que un extraño diga sí por teléfono.

Escribe la oferta en una frase: qué reciben, cuánto tarda, cuánto les cuesta.

¿Qué problema destapa que el cliente no sabía que tenía?

¿Qué te cuesta entregarla, en tiempo y gasolina, por propiedad?

¿Cuál es el siguiente paso exacto que nombras antes de irte?

¿Cómo hace esta oferta tu ruta más densa en vez de más ancha?

Plan de Venta Adicional y Baja

Todo problema resuelto crea el siguiente. Escribe la secuencia, y luego qué dices cuando te dicen que no.

Lista la secuencia natural de ventas adicionales, en el orden en que salen los problemas.

Para cada una, ¿cuándo y dónde la ofreces? Nombra el momento, no el mes.

Baja uno: ¿cómo podrían pagar distinto por el mismo trabajo?

Baja dos: ¿qué podrías quitar para que quepa el precio sin bajar la tarifa?

Plan de Continuidad o Referencias

Este oficio tiene continuidad real. Escribe cada jugada recurrente, qué cuesta, cuándo la ofreces, y la tasa de toma que buscas.

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

Lista de Arranque del Trabajo

Dos minutos en el portón que evitan casi todo lo que sale mal. Córrela cada visita, no solo la primera.

☐ Confirma dirección y que hoy es el día de esta propiedad	FECHA
☐ Camina el patio buscando juguetes, mangueras, sorpresas y basura	FECHA
☐ Ubica y marca cabezas de riego, luces bajas y raíces someras	FECHA
☐ Revisa el pasador del portón y confirma el protocolo de mascotas	FECHA
☐ Pon el deck height por temporada y tipo de pasto	FECHA
☐ Revisa filo de navaja y gasolina antes de la primera pasada	FECHA
☐ Protección puesta antes de prender: ojos, oídos, guantes	FECHA
☐ Anota cualquier daño que no causaste tú, con foto	FECHA
☐ Estaciónate sin tapar la cochera ni al vecino	FECHA
☐ Anota lo que el cliente pidió desde la visita pasada	FECHA

Lista de Cierre del Trabajo

Los últimos dos minutos son lo que se juzga desde la cochera. No te saltes la sopladora ni el portón.

☐ Trimming y edging en cada superficie dura, postes y buzones incluidos	FECHA _____
☐ Sopla limpios cochera, banquetas, patio y calle	FECHA _____
☐ Quita el recorte de canteros, escalones y muebles	FECHA _____
☐ Revisa el pasador del portón en voz alta, y otra vez	FECHA _____
☐ Confirma mascotas encerradas y el patio como lo hallaste	FECHA _____
☐ Fotografía el patio terminado desde la calle	FECHA _____
☐ Anota lo que necesita atención la próxima visita	FECHA _____
☐ Mándale la foto al cliente antes de salir de la colonia	FECHA _____
☐ Anota la venta adicional que viste y cuándo la vas a sacar	FECHA _____
☐ Carga y amarra el equipo antes de arrancar	FECHA _____

Hoja del Oficio

Rutas, cuidado del equipo, certificaciones y clima. Contesta antes de la temporada, no durante.

Mapea tu ruta: nombra cada fraccionamiento, asígnale un día, y cuántas propiedades aguanta cada día.

Escribe tu mantenimiento: navajas, aceite, filtros, grasa — por horas o por fecha, y quién lo hace.

Lista las certificaciones para lo que piensas vender, con fechas de examen y renovación.

Escribe tus reglas de clima y tu día de reposición, como se lo dirás al cliente.

Bitácora de Equipo

Cada máquina, qué costó, cuándo se le dio servicio y cuándo toca. Te dice cuándo una máquina se volvió pasatiempo.

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Cien personas que saben tu nombre. Anótalas todas antes de escribirle a nadie, y trabaja la lista dos veces.

#	NOMBRE	DE DÓNDE	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFIRIÓ?
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

Tus Cien Tibios — 2 de 2

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

Plan del Imán de Prospectos

Un problema chico, resuelto por completo, digno de cobrarse. Nombra el problema más grande que destapa.

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

Hoja de LTGP : CAC

Utilidad de por vida contra lo que cuesta conseguir un cliente. En un negocio de ruta ese lado es más grande de lo que crees.

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

Regla de 100 — Tablero Diario

Escoge un canal al día y mácalo. El punto no es el número. El punto es que no te lo saltaste.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Corre la misma visita siempre. El orden importa más que las palabras — casi todo contesta un miedo que ella nunca va a decir.

☐ Confirma la cita por mensaje esa mañana con tu nombre y ventana de llegada	FECHA
☐ Estacionate sin tapar la cochera, el buzón ni al vecino	FECHA
☐ Camina la propiedad con la dueña, no adelante de ella	FECHA
☐ Mide el área de pasto y cuenta portones, árboles, canteros y acceso	FECHA
☐ Señala dos condiciones que no ha notado, y explícalas sin vender nada	FECHA
☐ Ofrece el certificado de seguro y la licencia antes de que pregunte	FECHA
☐ Enseña tres fotos de propiedades de su colonia, con las calles nombradas	FECHA
☐ Dile su día de corte y qué cuadrilla va a ir	FECHA
☐ Presenta Bueno, Mejor y El Mejor en una hoja impresa	FECHA
☐ Di el precio una vez, y luego cállate	FECHA
☐ Pide una fecha de arranque, no la venta	FECHA
☐ Deja el calendario escrito y el de temporada	FECHA

Objeciones y Respuestas — Cuidado del Césped

Estas son las que este oficio oye cada semana. Lee primero la columna de en medio — contestas el significado, no las palabras.

QUÉ DICEN	QUÉ QUIERE DECIR	TU RESPUESTA
El muchacho de mi vecino lo hace por la mitad de eso.	Todavía no veo qué me compra la diferencia, y no quiero sentirme el que pagó de más.	
¿No puedes nada más cortarlo y saltarte el trimming?	Ando buscando una versión más barata de lo mismo.	
El anterior dejó de aparecerse en julio.	Ya me quemé una vez y estoy esperando a ver si tú eres igual.	
¿Me lo dejas más barato si te pago la temporada completa por adelantado?	Quiero un descuento y estoy dispuesto a cambiar flujo de efectivo por él.	
¿Tienes seguro? La empresa anterior no tenía.	Me estoy imaginando una piedra atravesando mi ventana y un pleito sobre quién paga.	
¿Puedes fumigar la maleza ya que estás aquí?	Quiero una sola empresa que vea todo y no sabía que eso es otra licencia.	
Llovió. ¿De todos modos vienes?	No sé cuáles son tus reglas y no quiero el patio surcado.	
Solo te quiero para el verano, no para todo el año.	No estoy seguro de que valga la pena comprometerme y quiero una salida.	

Tu Kit de Pruebas

Todo lo que puedes entregar en vez de pedir que te crean. Ármalo antes de tu siguiente estimado, no después de perder uno.

PRUEBA	DÓNDE VIVE	¿LISTO?	ACTUALIZAR
Certificado de seguro			
Licencia de negocio			
Applicator license o socio licenciado			
Fotos de antes y después por colonia			
Reseñas con una calle cercana			
Ejemplo de calendario escrito			
Calendario de temporada			
Hoja Bueno / Mejor / El Mejor			
Camioneta y remolque limpios			

Guion para Pedir la Reseña

Escríbelo en tu propia boca y usa las mismas palabras siempre. Nunca cambies nada por una reseña ni pidas selectivamente.

Escribe tu petición de una frase, palabra por palabra, como la dirías parado en el patio.

¿Cuándo pides — cuál visita, qué tiene que ser cierto antes, y quién pide?

¿Cómo se manda la liga, qué tan rápido, y qué dice el mensaje de seguimiento?

Escribe tu respuesta estándar a una reseña de cinco estrellas y a una de una. Cortas las dos.

Tablero de Primera Contratación

Todas ciertas, con evidencia al lado, o la respuesta es todavía no. Todavía no es una respuesta real, no un fracaso.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo semanal		
Trabajas > 55 horas		
Regresos subiendo		
Cubres 8 semanas de sueldo		
Hay descripción del puesto		
Hay semana de entrenamiento		
Hay plan de salida a 90 días		

Costo Cargado de la Primera Contratación

El sueldo es la línea más chica. Llena la columna antes de publicar el puesto, y compárala con las paradas que suman.

LÍNEA	MONTO SEMANAL	DE DÓNDE SALIÓ
Sueldo base		
Impuestos de nómina		
Workers compensation		
Uniformes y PPE		
Gasolina y desgaste extra		
Horas no facturables (cargar, manejar)		
TOTAL semanal cargado		
Paradas extra por día		
Ingreso extra por semana		
Margen semanal tras contratar		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de la primera entrevista. Qué es suyo, qué toca, y qué inspeccionas en cada etapa.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Asientos, no nombres. Escribe quién contesta el teléfono en cada tamaño — en una ruta ese asiento manda sobre todos.

En el primer nivel: quién hace qué, y cuál asiento libera más horas facturables.

En el segundo: qué tiene que estar escrito para que una segunda camioneta corra sin ti.

En el tercero: qué haces todo el día, y quién es dueño del calendario y del teléfono.

El asiento que llenarías primero si el dinero apareciera mañana — y por qué ese:

Pronóstico de Doce Meses

El índice de demanda ya viene sembrado con la estacionalidad del oficio. Pon encima tus paradas, tickets y costos, y luego regresa a escribir qué pasó.

MES	ÍNDICE	TRABAJO	TICKET	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.59					
Feb	0.76					
Mar	1.24					
Abr	1.60					
May	1.39					
Jun	1.19					
Jul	1.11					
Ago	1.08					
Sep	0.98					
Oct	0.81					
Nov	0.67					
Dic	0.57					
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.

Asignaciones Profit First

Parte el dinero a la entrada, dos veces al mes, antes de gastar nada. La cuenta de temporada es la línea que aquí no se salta.

CUENTA	META %	ESTE MES	REAL %
Ingreso			
Utilidad			
Sueldo dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Cuenta de invierno			

Tablero de Indicadores — Cuidado del Césped

Referencias investigadas para este oficio. Escribe tu número junto a cada una cada mes y lee el hueco, no la cifra.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Annual customer retention rate (meta 80%)												
Share of revenue from recurring services (meta 70%)												
Marketing spend as % of revenue (meta 5%)												
Cost per lead, Google Ads (small lawn care company) (meta 75 USD)												
Lawns mowed per day, solo operator with tight routes (meta 16 lawns/day)												
National average price per mowing visit (meta 50 USD)												
Lead-to-close conversion rate (paid search leads) (meta 30%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Resultados Mensuales

Una línea al mes, guardada dos temporadas. Este es el reporte que lees tú, y el primero que te va a pedir tu contador.

MES	INGRESO	MATERIAL + SUBS	MANO DE OBRA	GENERALES	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Un cliente que pague y el papeleo para conservarlo. Si una tarea no termina en un sí o un no a un precio, no va en esta lista.

☐ Entidad, EIN y cuenta empresarial abiertos	FECHA
☐ Responsabilidad civil contratada y certificado en el teléfono	FECHA
☐ Examen de aplicador apartado, o el aplicador con licencia por escrito	FECHA
☐ Tarifa horaria de equilibrio calculada con tu sueldo adentro	FECHA
☐ Bueno / Mejor / El Mejor armado e impreso en una página	FECHA
☐ Oferta de atracción escrita y en vivo	FECHA
☐ Los cien tibios anotados completos	FECHA
☐ Los cien tibios con mensaje personal y la pregunta de su calle	FECHA
☐ Google Business Profile completo, servicios listados, primer post	FECHA
☐ Listas de arranque y cierre impresas y en la camioneta	FECHA
☐ Primer trabajo pagado hecho con el estándar de cierre	FECHA
☐ Foto mandada esa hora, factura mandada ese día	FECHA
☐ Primera reseña pedida en voz alta	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Que cada cliente valga más y cada calle esté más densa. En un negocio de ruta son el mismo trabajo.

☐ Venta adicional ofrecida en cada visita, cuando el problema se ve	FECHA
☐ Colgantes en las dos aceras de cada patio, el día que lo atiendes	FECHA
☐ Reseña pedida en la tercera visita, en cada cuenta, igual	FECHA
☐ Precio subido al siguiente cliente	FECHA
☐ Precio subido otra vez si el anterior dijo sí sin pausa	FECHA
☐ Origen anotado en cada solicitud que entra	FECHA
☐ Tasa de cierre calculada por primera vez	FECHA
☐ Patios por día y tiempo de manejo medidos una semana	FECHA
☐ Mapa redibujado por fraccionamiento, un día cada uno	FECHA
☐ Un canal de la Regla de 100 hecho cada día de trabajo	FECHA
☐ Hora de oficina semanal, sin saltarse	FECHA
☐ Bitácora de equipo iniciada, navajas afiladas a tiempo	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Convierte un montón de trabajos en un negocio con año siguiente. Todo esto es sobre lo que pasa tras el día 90.

☐ A cada cliente de una vez se le ofreció cuenta con día nombrado	FECHA
☐ Programa de temporada vendido con tu licencia o la de tu socio	FECHA
☐ Oferta de prepago hecha a cada cuenta recurrente	FECHA
☐ Llamadas de renovación mientras el patio se ve a trabajo tuyo	FECHA
☐ Razones de cancelación recogidas y escritas	FECHA
☐ Tablero de primera contratación lleno, decisión tomada	FECHA
☐ Reserva fondeada a la línea del capítulo cinco	FECHA
☐ Libros conciliados de los tres meses	FECHA
☐ Tablero de indicadores lleno contra las referencias	FECHA
☐ Precio del año que viene decidido y fechado	FECHA
☐ Plan de invierno decidido por escrito	FECHA
☐ Fraccionamientos que dejas y que sueltas el año que viene	FECHA

Hitos y Disparadores

Cada hito lleva fecha, y cada disparador lleva una decisión escrita antes de que la necesites. Un disparador sin decisión nada más es algo que notas mientras vas cayendo.

[illegible]

Bitácora de Decisiones

Cada decisión que tomes en estos noventa días, por qué la tomaste, y la fecha en que la vas a volver a mirar. La memoria se reescribe sola. Esto no.