

Prueba del Mercado Hambriento en tus Códigos

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

Los tres códigos postales que alcanzas en veinte minutos de manejo, y por qué esos tres:

DOLOR — ¿qué llamadas de cerradura cerca de ti son urgentes hoy en la noche y no algún día? ¿Qué viste u oíste que lo prueba?

PODER DE COMPRA — cuenta a los que repiten: complejos, administradores de propiedades, bodegas, lotes de autos, corredores:

ALCANZABILIDAD — cómo llegas a esta gente barato y repetidamente, y cuánto te cuesta intentarlo:

El Retrato de tu Cliente

Una persona, no una categoría. Descríbela como se la describirías a alguien que va a ir a verla hoy en la noche.

Quién es: de qué se quedó afuera o de qué le acaban de entregar las llaves, y qué hora es cuando llama:

Qué le da miedo cuando llega un desconocido — en sus palabras, no en las tuyas:

Qué tecleó en su teléfono en los diez minutos antes de llamarte:

Qué ya intentó, quién le quedó mal, y cuánto le costó ese intento:

Hoja de Pista Personal

Solo gastos de la casa — el presupuesto del negocio está en el capítulo 5. Suma, divide tus ahorros entre el total, y anota los meses abajo.

Demanda por Mes — Cerrajería

El índice impreso es interés real de búsqueda nacional de este oficio, sin tendencia y promediado a cinco años. Apunta tus expectativas al lado y planea el valle.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS ESPERADOS	INGRESOS ESPERADOS	QUÉ HARÁS EN MESES FLOJOS
Ene	0.94			
Feb	0.96			
Mar	0.98			
Abr	0.99			
May	1.03			
Jun	1.09			
Jul	1.12			
Ago	1.07			
Sep	0.98			
Oct	0.98			
Nov	0.91			
Dic	0.94			
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

En sus palabras, no las tuyas. Si suena a descripción de servicio, escribiste el tuyo y no el de ella.

El resultado que ella de verdad quiere, en una frase, con un plazo:

Qué teme calladamente y nunca va a decir en voz alta por teléfono:

Qué tiene que creer de ti antes de dejarte entrar:

Cómo le va a describir el resultado a la siguiente persona que le pregunte:

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince razones por las que no agenda, en las cuatro cubetas, cada una revertida en algo que tú sí haces.

#	QUÉ FRENA AL CLIENTE	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

Todo lo que podrías incluir. Quédate con lo barato para ti y valioso para ella. Corta el adorno.

Garantía y Nombre de la Oferta

Con límites, por escrito, y sostenible por una persona con una camioneta. Exclusiones del mismo tamaño.

Qué garantizas exactamente, en qué cerraduras, por cuánto tiempo, y cuál es el remedio:

Qué no cubre — herraje, trabajo de otros, entrada forzada, desalineación que anotaste:

Tu promesa de ventana de llegada y la consecuencia que puedes pagar cuando la falles:

Tres nombres para la oferta. Di cada uno en voz alta a alguien fuera del oficio:

Área de Servicio y Trabajos que No Harás

Dos zonas, una lista de negativas. Las dos cuestan más después, cuando el teléfono suena y estás cansado.

Zona uno — a dónde llegas en veinte minutos a las cuatro y media entre semana, pueblo por pueblo:

Zona dos — a dónde sí vas, y la cuota de salida que dirás en voz alta antes de manejar:

Las cuentas dentro de las dos zonas que podrían llamarte cada mes, listadas por nombre:

Los trabajos que vas a rechazar este año, y la frase exacta con la que los vas a rechazar:

Zonas de Tiempo de Manejo y Cuota de Salida

Llena esto antes de anunciarte en cualquier lado. El mapa que no dibujas te lo dibuja quien llame primero.

ZONA	PUEBLOS / CÓDIGOS POSTALES	MANEJO POR LADO	CUOTA DE SALIDA	TRABAJO QUE ACEPTAS AHÍ
Zona 1 — dentro de veinte minutos				
Zona 2 — aplica cuota de salida				
Excepción de cuenta — solo densidad				
No ir				

Barrido de Diez Competidores

Solo evidencia real. Dos de los diez reciben una llamada después de las seis — anota quién contesta y qué dice.

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

Tu Frase de una Línea y Posicionamiento

Problema, plan, éxito. Sin palabras de mecanismo. Si un desconocido no la repite, no está terminada.

El problema, en las palabras de ella, antes de conocerte:

El plan — los tres pasos que sigues, dichos en lenguaje simple:

Cómo se ve su vida después, en una frase:

La versión de cuenta de la misma frase, apuntada a una oficina de arrendamiento o a un agente:

Dónde aparece esta frase: perfil, camioneta, buzón de voz, tarjeta, pie de factura:

Entidad, EIN y Cuentas de Banco

En orden. Cada una toma una mañana y cada una es peor de arreglar después que de hacer hoy.

☐ Escoge la entidad con tu abogado y regístrala en el estado.	FECHA _____
☐ Saca el EIN directo del sitio del gobierno, gratis.	FECHA _____
☐ Abre una cuenta de cheques del negocio y otra de ahorro para impuestos.	FECHA _____
☐ Saca una tarjeta del negocio y deja de usar la personal por completo.	FECHA _____
☐ Registra el nombre del negocio localmente si tu condado lo exige.	FECHA _____
☐ Pregunta a tu contador por el permiso de sales tax y el resale certificate.	FECHA _____
☐ Configura tu factura para separar partes de mano de obra antes de la primera.	FECHA _____
☐ Revisa la junta de licencias de tu estado — exigida, no exigida, o nivel de aprendiz.	FECHA _____
☐ Llama a la ciudad o condado por registro local, registro policial o permiso.	FECHA _____
☐ Pide el background check sobre ti mismo y guarda el certificado.	FECHA _____
☐ Contrata responsabilidad civil y auto comercial antes del primer trabajo pagado.	FECHA _____
☐ Pregunta a una afianzadora cuánto costaría una fianza y decide si la llevas.	FECHA _____

Requisitos de Licencia por Estado — Cerrajería

Once estados. Cuatro dan licencia al oficio, siete no — y un blanco en la columna del estado nunca es un blanco en el ayuntamiento. Confirma cada cuota en el sitio de la junta.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	Sí	Locksmith Registration (individual, non-commissioned) / Class B Security Contractor Company License (covers locksmith companies)	Texas Department of Public Safety, Private Security Bureau (PSB)	\$37–\$412	No
California	Sí	Locksmith Employee (LEE) license / Locksmith Company (LCO) license	California Bureau of Security and Investigative Services (BSIS)	\$60–\$550	No
Florida	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Illinois	Sí	Licensed Locksmith (individual) / Locksmith Agency (business)	Illinois Department of Financial and Professional Regulation (IDFPR)	\$174–\$500	Sí
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
North Carolina	Sí	Locksmith License (Apprentice License tier also available)	North Carolina Locksmith Licensing Board	\$200–\$300	Sí
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No

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

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Promedios publicados y, en dos líneas, sustitutos honestos: la tasa de comp sale de clases vecinas y la fianza es un rango general de reparación. Tus cotizaciones reemplazan las dos.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$550—\$871	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	1.37—3.59 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$2,400—\$3,001	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$5,000—\$10,000	No surety bond is required by any of the 4 state locksmith licenses reviewed (CA, TX, IL, NC); NC's Locksmith Licensing Act (Ch. 74F) has no bond section, IL substitutes a \$1,000,000 liability insurance requirement, CA/TX rely on license fees plus background checks. A voluntary 'bonded' marketing bond, if carried, is estimated from general light-repair-trade bond ranges — not independently confirmed for locksmiths.	
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 por línea, mínimo. Los mismos límites y deducible en cada fila o no comparas nada.

ASEGURADORA / AGENTE	LÍNEA	LÍMITES	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Lleva esta lista y toma notas. Una hora con cada uno sale más barata que una tarde adivinando.

☐ ¿Qué entidad me conviene en este estado y cuánto me cuesta mantenerla cada año?	FECHA
☐ ¿Mi ciudad o condado le exige algo a un cerrajero más allá del estado?	FECHA
☐ ¿Quién redacta mi orden de trabajo y mi registro de autorización, y qué debe decir?	FECHA
☐ ¿Cuánto debo guardar los registros de llaves y de clientes, y cómo almacenarlos?	FECHA
☐ ¿Las partes causan impuesto aquí, la mano de obra también, y cómo facturo con las dos?	FECHA
☐ ¿Necesito un resale certificate para comprar herraje y cómo lo uso bien?	FECHA
☐ ¿Estoy exento de workers compensation como dueño, y qué cambia al contratar?	FECHA
☐ ¿Subcontratista o empleado? ¿Qué pruebas aplican aquí y qué evidencia debo guardar?	FECHA
☐ ¿Qué debo rechazar de plano: desalojos, embargos, cajas fuertes sin propiedad documentada?	FECHA
☐ ¿Qué debo reportar si me piden abrir algo y algo se ve mal?	FECHA
☐ ¿Cómo guardo los anticipos y qué debe decir mi política de reembolso?	FECHA
☐ ¿Qué registros quiere mi contador cada mes, y en qué formato?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Cerrajería

Rangos investigados de precio al público. Las dos máquinas automotrices al pie están marcadas para después a propósito: traen precio, pero ninguna entra en el total esencial, y cada una cuesta más que todo el kit del día uno.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Professional lock pick set	\$19	\$237	Sí		
Tension wrench / tool set	\$2	\$57	Sí		
Universal rekeying/repinning kit	\$120	\$322	Sí		
Automotive lockout entry tool kit	\$5	\$45	Sí		
Plug spinner + broken key extractor set	\$5	\$80	Sí		
Key code lookup / cutting software subscription	\$100	\$695	Sí		
Field-service scheduling/invoicing software (monthly)	\$59	\$299	Sí		
Tubular lock pick / manipulation set	\$1	\$155	Sí		
Electric lock pick gun	\$6	\$175	Después		
Mobile card-payment / POS hardware	\$149	\$899	Después		
Practice locks / skill-building training set	\$15	\$120	Después		
LAB universal pin refill packs (consumable restock)	\$150	\$170	Después		
Portable automotive key-cutting (duplicating) machine, entry tier	\$1,643	\$2,694	Después		
Automotive transponder/key programmer, entry aftermarket tier	\$815	\$2,499	Después		
Equipo esencial	\$309	\$1,889			

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.

La Reja de las Máquinas — Corte y Automotriz

Las dos compras que casi duplican tu arranque. Los precios de catálogo van en la hoja de equipo — pon tres tuyos al lado y deja que la columna de rechazados decida el momento.

MÁQUINA O INVENTARIO	COTIZ. 1	COTIZ. 2	COTIZ. 3	MENSUAL FINANCIADA	RECHAZADOS EL MES PASADO
Duplicadora manual de llaves					
Máquina de corte por código					
Programador de transponder / key fob					
Suscripción de datos de vehículos					
Inventario de blanks y fobs					

Presupuesto Total de Arranque

Tus números en la última columna, no los míos. La reserva no es opcional: es la llanta pinchada, el teléfono muerto y la semana sin llamadas.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$309	\$1,889	
Responsabilidad civil general, año uno	\$550	\$871	
Marketing de lanzamiento	\$6,000	\$18,000	
Subtotal antes del vehículo	\$6,859	\$20,760	
Used compact cargo van (Ford Transit Connect or equivalent, high-mileage starter unit)	\$7,935	\$17,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$14,794	\$37,760	

Fuentes de Dinero

Ordena por lo que te puede costar si el primer trimestre sale mal, no por qué tan rápido llega.

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

Plan de Crecimiento Pagado por el Cliente

Cómo el dinero del trabajo de hoy compra el prospecto del trabajo de la semana que entra.

Cómo cobras en sitio, y el momento exacto de la visita en que lo pides:

La parte fija de cada trabajo cobrado que se va a la cuenta de marketing, de entrada:

Qué compra esa parte primero, segundo y tercero — en orden, con su costo al lado:

La regla que te impide saquear la cuenta de marketing en un mes flojo, escrita como regla:

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Cerrajería

Rangos nacionales investigados al consumidor. La columna por hora es la que hay que estudiar: dice qué trabajos valen el manejo y cuáles sigues tomando por costumbre.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Residential/commercial lockout (business hours)	\$75	\$200	0.5	\$400	
Rekey a house (3 doors)	\$95	\$270	1	\$270	
Change locks on a house	\$150	\$500	1.5	\$333	
Deadbolt installation (per lock)	\$100	\$350	1	\$350	
Lock repair	\$50	\$250	1	\$250	
Safe opening	\$150	\$500	1.5	\$333	
Emergency / after-hours callout (any job type)	\$150	\$500	1	\$500	
Car lockout (standard, business hours)	\$60	\$150	0.5	\$300	
Automotive transponder key / fob replacement & programming	\$150	\$500	1	\$500	
Rekey car ignition	\$100	\$350	1	\$350	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50–\$100 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$16–\$37 por hora.

Tus Dos Listas de Precios

Horario hábil y fuera de horario, escritos antes de que suene el teléfono. Lo automotriz lleva su propia fila porque es su propio negocio.

TRABAJO	PRECIO HORARIO HÁBIL	PRECIO FUERA DE HORARIO	CUOTA DE SALIDA, ZONA 2	QUÉ VA INCLUIDO
Lockout de casa o negocio				
Lockout de carro				
Rekey — por cilindro				
Rekey — casa completa				
Deadbolt surtido e instalado				
Reparación de cerradura				
Extracción de llave rota				
Apertura de caja fuerte				
Llave automotriz y programación				
Rekey de switch de encendido				

Armador Bueno / Mejor / Máximo

Tres niveles, a cada uno le falta algo real. Muestra Máximo primero, siempre, y escribe la línea del ancla abajo.

	BUENO	MEJOR	MÁXIMO
Nombre			
Qué va incluido			
Qué queda fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Ancla mostrada primero?			

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Cada costo fijo, luego las horas que honestamente facturas después de manejar. La respuesta sale más alta.

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

Tabla de Recargo contra Margen

Llénela una vez con tus costos reales de herraje y déjala en la camioneta. El recargo se suma; el margen se queda.

COSTO DEL TRABAJO	RECARGO %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Atracción

El primer paso gratis o casi gratis, y el problema específico que revela en casi cualquier domicilio.

Qué cubre la revisión, abertura por abertura, y cuánto tarda:

Los cinco hallazgos que esperas hacer en casi toda casa, y a qué lleva cada uno:

Qué se queda el cliente compre o no compre algo:

Cómo la ofreces — por teléfono, al final de otro trabajo, y a una cuenta:

Plan de Venta Adicional y Baja

Una oferta, hecha una vez, con la evidencia en la mano. Luego la versión para quien quiere decir que sí y no puede.

Trabajo uno — la venta adicional que crea, y la frase que dices ahí parado:

Trabajo dos — la venta adicional que crea, y la frase:

Trabajo tres — la venta adicional que crea, y la frase:

Tus tres bajas: cambia el alcance, cambia la fecha, cambia el pago. Nunca el precio:

Lista de Cuentas Objetivo

Doce por nombre, no doce por categoría. Quien decide va en la columna cuatro, y no lo vas a saber hasta que preguntes.

CUENTA	TIPO	PUERTAS / UNIDADES	QUIÉN DECIDE	FECHA DE PRIMER CONTACTO	OFERTA FIJA

Plan de Repetición o Referidos

Este oficio no tiene suscripción natural. Estas son las jugadas que sí se repiten — escoge tres y trabájalas hasta que rindan.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	TASA OBJETIVO

Lista de Arranque del Trabajo

Identidad, autorización y expectativas — antes de que salga la primera herramienta.

☐ Ventana de llegada cumplida, o llamada antes de fallarla.	FECHA
☐ Tu identificación ofrecida antes de que ella la pida.	FECHA
☐ Vehículo rotulado y estacionado donde ella lo vea desde la puerta.	FECHA
☐ Authority to enter registrada — identificación, documento u orden de trabajo.	FECHA
☐ El precio cotizado repetido en voz alta y confirmado.	FECHA
☐ Lo ya dañado anotado y fotografiado antes de empezar.	FECHA
☐ Fotos de la cerradura, la puerta y el marco tomadas.	FECHA
☐ Mascotas, niños y ruta de acceso acordados con el cliente.	FECHA
☐ Método no destructivo intentado primero, o la opción destructiva explicada y aprobada.	FECHA
☐ Orden de trabajo firmada antes de empezar.	FECHA

Authority to Enter — Cada Apertura, Siempre

La regla más vieja del oficio, escrita como rutina para que nunca la decidas con alguien parado ahí mirándote.

☐ Fotografía o registra la identificación, como te lo haya aconsejado tu abogado.	FECHA _____
☐ Compara el domicilio de la identificación con el domicilio de la puerta.	FECHA _____
☐ Si no coinciden, pide un segundo documento: contrato, escritura, tarjeta, recibo.	FECHA _____
☐ Si es renta, pide la orden escrita del administrador o una llamada que anotes.	FECHA _____
☐ Si es vehículo, pide tarjeta de circulación o título, no solo el cuento.	FECHA _____
☐ Si es caja fuerte, pide prueba de propiedad antes de tocarla, sin excepción.	FECHA _____
☐ Haz que el cliente firme la línea de autorización en la orden de trabajo.	FECHA _____
☐ Si algo no cuadra, recházalo, retírate, y anota por qué te fuiste.	FECHA _____
☐ Archiva el registro con el trabajo antes de manejar al siguiente.	FECHA _____

Lista de Cierre del Trabajo

Prueba y entrega. Aquí un buen trabajo se vuelve una buena reseña, o no.

☐ La cerradura operada por la clienta misma, de los dos lados, antes de guardar.	FECHA _____
☐ Llaves contadas en su mano y el número anotado en la orden de trabajo.	FECHA _____
☐ Confirmado en voz alta que cada llave repartida antes ya no sirve.	FECHA _____
☐ Trabajo terminado fotografiado y archivado.	FECHA _____
☐ Hoja de hallazgos entregada: qué no pudiste asegurar y qué haría falta.	FECHA _____
☐ Área limpia — viruta, empaque y herraje viejo retirados.	FECHA _____
☐ Factura emitida y pago cobrado en sitio.	FECHA _____
☐ Reseña pedida, en persona, antes de irte.	FECHA _____
☐ Registro de llaves escrito y guardado con seguridad.	FECHA _____
☐ Siguiete visita o revisión anual ofrecida y con fecha.	FECHA _____

Hoja de la Familia del Oficio

Responsabilidad, registros y red de referidos: qué registras, cuánto lo guardas, y quién te llena el calendario.

Tu rutina de authority to enter, escrita para que un ayudante la siga sin ti:

Qué registras en cada trabajo, dónde se guarda, y por cuánto tiempo:

Cómo proteges los registros de llaves — guardado, acceso, y destrucción a petición:

Los agentes y administradores que vas a visitar en persona este mes, por nombre:

Qué le dejas a cada uno, y qué nunca les vas a pedir:

Bitácora de Equipo

Lo que pague, lo que necesite servicio, y lo que dejó de ganarse su lugar en el estante.

Tus 100 Tibios — 1 de 2

Cien nombres antes de gastar un dólar. Nombres primero, juicio después — eres mal juez de quién conoce a quien se acaba de mudar.

#	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 100 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

Una página con la que una dueña recién mudada sí va a recorrer su casa. Revela un problema, no busca que la admiren.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Problema estrecho 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

Córrela dos veces: una para un hogar y otra para una cuenta. Las dos respuestas no parecen el mismo negocio.

LÍNEA	MONTO	DE DÓNDE LO SACASTE
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Ganancia bruta por trabajo		
Trabajos por cliente (de por vida)		
LTGP		
Gasto de marketing últimos 30 días		
Clientes nuevos últimos 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Registro Diario

Un número diario que cumple suene o no el teléfono. Los días ocupados son cuando esto se para, y por eso el mes que entra está quieto.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Los primeros noventa segundos deciden el precio. Córrelos en orden hasta que no se sientan lista.

☐ Nombre y foto mandados por mensaje antes de salir al domicilio.	FECHA
☐ Vehículo rotulado y estacionado dentro de su línea de vista.	FECHA
☐ Identificación ofrecida antes de que ella la pida.	FECHA
☐ Precio cotizado repetido en voz alta antes de abrir nada.	FECHA
☐ Método no destructivo ofrecido primero, sin que pregunte.	FECHA
☐ Las cuatro preguntas hechas antes de dar cualquier explicación.	FECHA
☐ Hoja de hallazgos llena de cada abertura exterior, no solo de la que llamó.	FECHA
☐ Una venta adicional ofrecida, una vez, con la evidencia en la mano.	FECHA
☐ Dos fechas ofrecidas, no una pregunta de sí o no.	FECHA
☐ Qué registras y cómo se guarda, explicado sin que te lo pidan.	FECHA
☐ Reseña pedida en persona antes de salir de la entrada.	FECHA

Objeciones y Respuestas — Cerrajería

Qué dicen, qué quiere decir, y tu respuesta en tus propias palabras. La tercera columna va en blanco: una respuesta prestada suena prestada.

QUÉ DICEN	QUÉ QUIERE DECIR DE VERDAD	TU RESPUESTA
El anuncio de mi teléfono decía mucho menos que eso.	Encontró el anuncio de un centro de llamadas nacional, no de un cerrajero. No te está diciendo que eres caro — te está diciendo que todavía no sabe cuál de los dos es real.	
¿Cómo sé que no se va a quedar con una copia de mi llave?	Eres el único desconocido al que va a dejar parado en su pasillo el peor día de su mes. Esta es la pregunta de verdad que hay debajo de casi todas las demás.	
¿Puedo comprar yo las cerraduras y tú nada más ponerlas?	Está tratando de controlar la parte de la cuenta que entiende, porque la parte de mano de obra le es invisible.	
¿Por qué sale más caro de noche?	Cree que el precio de fuera de horario es un abuso apuntado a ella porque está atorada.	
En la agencia me dijeron que ellos me pueden hacer una llave.	Está comparando un nombre conocido contra uno desconocido, y no le ha puesto precio a la grúa.	
Mi cuñado dice que cambia una cerradura en diez minutos.	Tiene una opción gratis que ya le falló dos veces, y contratar a alguien se le siente como una confesión.	
¿No la puede barrenar y ya? Es más rápido.	Alguien le dijo que barrenar es la forma normal de entrar, casi siempre alguien que después cobra la cerradura de reemplazo.	
Necesito hablarlo con mi esposo antes de decidir.	O eso es literalmente cierto, o el precio cayó mal y quiere una salida suave.	

Tu Guion de Puerta

Los primeros noventa segundos y las cuatro preguntas, escritos con tus palabras y ensayados hasta que suenen a ti.

Qué dices en los primeros diez segundos, antes de que ella decida nada de ti:

Cómo explicas qué registras, y qué te puede pedir que destruyas:

Tus cuatro preguntas, en el orden en que las vas a hacer:

Cómo dices el precio y luego te callas — escribe las palabras exactas y la pausa:

Guion de Petición de Reseña

Pedida en el momento del alivio, en persona, con la página ya abierta. Dale el tema o se va a quedar viendo una caja vacía.

Tu petición, palabra por palabra, dicha parado en la entrada de la casa:

Las dos cosas que quieres que mencione, y cómo se las siembras:

Tu seguimiento para el cliente que quiso hacerlo y no lo hizo:

Cómo contestas una buena reseña, y una mala, con tu propia voz:

Tablero de Primera Contratación

Las cuatro señales, con evidencia al lado. Dos de cuatro es agotamiento hablando, no un caso de negocio.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazando trabajo cada semana		
Trabajando pasada la línea de calidad		
Regresos al alza		
Efectivo para 8 semanas de salario		
Cotización real de comp en mano		
Espera de licencia de empleado conocida		
Existe una descripción del puesto		
Hay un mes de entrenamiento planeado		
Existe un plan de salida a 90 días		

Contratar en un Estado con Licencia

Semanas, no días. Empieza antes de la temporada alta, no durante.

- | | |
|--|-------------|
| ☐ Confirma si tu estado da licencia a empleados, a la empresa, o a los dos. | FECHA _____ |
| ☐ Confirma qué debe tener el empleado a su propio nombre antes de trabajar. | FECHA _____ |
| ☐ Averigua el tiempo de trámite vigente y anótalo en el calendario. | FECHA _____ |
| ☐ Presupuesta las cuotas de solicitud y de huellas por empleado. | FECHA _____ |
| ☐ Corre tu propia revisión de antecedentes antes de la oferta, sea cual sea el estado. | FECHA _____ |
| ☐ Llama personalmente a cada referencia. | FECHA _____ |
| ☐ Confirma que tu póliza de auto comercial cubre a un conductor adicional nombrado. | FECHA _____ |
| ☐ Consigue por escrito la cotización de workers compensation antes de la fecha de inicio. | FECHA _____ |
| ☐ Agrégalo a tu COI y manda el certificado actualizado a cada cuenta. | FECHA _____ |

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Qué hace solo, qué nunca hace solo, y qué tienes que ver antes de que se abra cada reja.

META	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Dibuja los tres ahora. El punto del ejercicio es verte desaparecer de la camioneta.

En \$250k — quién existe, quién contesta el teléfono, y qué sigues haciendo tú:

En \$500k — camionetas, despacho, y el trabajo que dejas de hacer para dar espacio:

En \$1M — técnico líder, gerente de oficina, y quién es dueño del libro de cuentas:

La primera tarea que vas a entregar, y la semana exacta en que la vas a entregar:

Pronóstico de Doce Meses

El índice es interés real de búsqueda nacional del oficio, sin tendencia. Trabajos base por el índice, por tu ticket promedio. Luego mira bien el piso.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TICKET PROM.	INGRESOS	COSTOS	GANANCIA
Ene	0.94					
Feb	0.96					
Mar	0.98					
Abr	0.99					
May	1.03					
Jun	1.09					
Jul	1.12					
Ago	1.07					
Sep	0.98					
Oct	0.98					
Nov	0.91					
Dic	0.94					
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

Semanal, a mano, el primer año. La columna que te va a sorprender es la que trae lo que las cuentas todavía te deben.

Reparto de Ganancia Primero

Cuatro cuentas, repartidas el día que entra el dinero. Tu contador fija las partes; tú el hábito.

CUENTA	% OBJETIVO	ESTE MES \$	% REAL
Ingreso (100%)			
Ganancia			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Herraje a costo			

Tablero de Indicadores — Cerrajería

Puntos de referencia investigados de los números que deciden si un desconocido asustado te llama. Calificate cada mes y anota la acción del peor renglón.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Customers who buy after reading reviews first (meta 93%)												
Customers more likely to hire after a positive review (meta 85%)												
Customers who will only hire 5-star-rated businesses (meta 10%)												
Customer reviews left specifically on Google (meta 45%)												
Customers asked by a business to leave a review (past year) (meta 78%)												
Customers who use Google Search to find local businesses (meta 77%)												
Customers turned off by generic/templated review replies (meta 50%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

El único reporte que lees tú mismo. Divide el ingreso por línea de servicio o no te dirá nada accionable.

MES	INGRESOS	HERRAJE + BLANKS	MANO DE OBRA	GASTOS FIJOS	GANANCIA NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Vuélvete un negocio real, luego cobra. En ese orden, y en treinta días.

☐ Pregunta de licencia estatal contestada, y la de ciudad o condado aparte.	FECHA
☐ Entidad registrada, EIN obtenido, cuentas de banco y de impuestos abiertas.	FECHA
☐ Responsabilidad civil y auto comercial contratados antes del primer trabajo.	FECHA
☐ Revisión de antecedentes sobre ti hecha y el certificado archivado.	FECHA
☐ Ficha del mapa armada: categorías, área de servicio, horarios, tus propias fotos.	FECHA
☐ Las dos listas de precios escritas, horario hábil y fuera de horario.	FECHA
☐ Kit esencial comprado; las dos máquinas automotrices en la hoja de la reja.	FECHA
☐ Camioneta con estantes y surtida, con niveles de resurtido anotados.	FECHA
☐ Los cien nombres tibios alcanzados personalmente.	FECHA
☐ Hoja de hallazgos de la revisión escrita e impresa.	FECHA
☐ Primer trabajo pagado terminado al precio completo.	FECHA
☐ Primera reseña pedida en persona y recibida.	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Deja de perseguir nombres un mes y sácale más a los que ya están llamando.

☐ Hoja de hallazgos llena en cada trabajo, no solo en los que la piden.	FECHA
☐ Una venta adicional ofrecida en cada trabajo, una vez, con evidencia.	FECHA
☐ Una línea de precio subida, solo en cotizaciones nuevas.	FECHA
☐ Sí y no contados para esa línea, en cada cotización, durante treinta días.	FECHA
☐ Un número fijo de oficinas visitadas cada semana, anotadas muerdan o no.	FECHA
☐ Reseña pedida en persona en cada trabajo, y cada reseña contestada por ti.	FECHA
☐ Tasa de arreglo en la primera visita medida cada semana.	FECHA
☐ Los cien tibios trabajados por segunda vez.	FECHA
☐ Hoja de la reja actualizada con cada trabajo que tuviste que rechazar.	FECHA
☐ Hora de oficina semanal cumplida cada semana sin moverla.	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Construye lo que sigue produciendo tras el día noventa, y decide las dos grandes con evidencia.

☐ Al menos una cuenta fija acordada: espacio semanal, factura mensual, reporte de llaves.	FECHA
☐ Términos de pago y regla de parar el trabajo escritos para cada cliente de cuenta.	FECHA
☐ Fechas de revisión anual agendadas con los clientes de los meses uno y dos.	FECHA
☐ Reja de máquinas decidida — comprar, o una fecha escrita para volver a verlo.	FECHA
☐ Decisión de primera contratación tomada contra las cuatro señales y una cotización real.	FECHA
☐ Tiempo de espera de licencia de empleado confirmado y anotado en el calendario.	FECHA
☐ Estado de resultados leído por ti, con el ingreso dividido por línea de servicio.	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses rearmado con tus propios números en vez de la base.	FECHA
☐ Los dos meses más flacos del calendario con un plan escrito.	FECHA
☐ Revisión de noventa días hecha y los siguientes noventa días redactados.	FECHA

Metas y Alarmas

Cada meta lleva fecha y cada fecha lleva alarma — la cosa específica que te avisa que se salió del riel mientras todavía lo puedes arreglar.

META	FECHA OBJETIVO	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿CUMPLIDA?

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, por qué lo decidiste, y cuándo lo vas a volver a ver. El porqué es la columna que vas a agradecer en un año.