

Prueba de multitud hambrienta para tus códigos postales

Tres códigos postales. Califica cada uno en dolor, poder de compra y alcance. Dos de tres no alcanza.

Los tres códigos postales o pueblos que alcanzas con el remolque cargado en menos de treinta minutos:

DOLOR — qué fotografiaste el sábado. Muros inclinados, ladrillo descarapelado, patios hundidos, chimeneas desmoronándose, y cuántos de cada uno:

PODER DE COMPRA — edad de las casas, si los lotes tienen desnivel, si las chimeneas son de mampostería real, y qué pagó un vecino hace poco por trabajo de exterior:

ALCANCE — cómo llegas a esta gente sin anuncios pagados: qué jardineros, constructores de terrazas, techeros, agentes y vecinos ya están junto a ellos:

Tu avatar de dueña de casa

Una persona real, no un dato demográfico. Si le puedes ver la cara, puedes escribir el estimado al que va a decir que sí.

Quién es — rango de edad, cuánto lleva en la casa, si piensa quedarse, quién más tiene que aprobar el dinero:

El problema en SUS palabras, tal como lo diría parada en el patio (no en lenguaje de oficio):

Sus cinco miedos, en orden. Sólo uno de ellos puede ser el precio:

Qué ya buscó en Google, y qué ya intentó que no le funcionó:

Qué le va a decir de ti a su vecina seis meses después de terminado el trabajo:

Hoja de pista personal

Costo de la casa, no del negocio. Llénalo con números reales de estados de cuenta reales, no con los que quisieras.

LÍNEA	MONTO MENSUAL	¿RECORTABLE?	NOTAS
Vivienda (renta o hipoteca)			
Servicios, teléfono, internet			
Despensa y casa			
Pagos de vehículo			
Gasolina y mantenimiento			
Seguro de gastos médicos			
Seguro de auto y casa			
Pagos mínimos de deudas			
Guardería y escuela			
Suscripciones y membresías			
Todo lo que de verdad gastas			
TOTAL de gasto mensual			
Efectivo disponible hoy			
PISTA EN MESES (efectivo/gasto)			

Demanda por mes — Albañilería y Paisajismo Duro

El índice es interés de búsqueda nacional para este oficio, sin tendencia, sobre tres años completos: muestra cuándo la gente empieza a pensar en el trabajo, no cuándo entra el cheque. Tus ingresos van como un mes atrás. Llena las últimas dos columnas.

MES	MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE CERRARÉ	ANTICIPOS QUE COBRARÉ
Ene	0.87			
Feb	0.95			
Mar	1.01			
Abr	1.09			
May	1.07			
Jun	1.05			
Jul	1.05			
Ago	1.05			
Sep	1.04			
Oct	1.02			
Nov	0.93			
Dic	0.87			
Año				

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

Antes de apostarle un año a este mercado

Cada casilla sin marcar es una razón para que el primer mes flojo sea el último. Ponle fecha a cada una.

☐ Diez fotos de albañilería o hardscape fallando de verdad dentro de mi radio de manejo	FECHA
☐ Los diez primeros resultados de mi oficio más mi pueblo, anotados con lo que promete cada uno	FECHA
☐ El gasto mensual de mi casa sumado de estados de cuenta reales	FECHA
☐ Mi pista en meses, por escrito, y una fecha que no voy a pasar	FECHA
☐ Una respuesta escrita a: qué hago en los dos meses más lentos del año	FECHA
☐ Alguien que no sea mi pareja que haya visto estos números y los haya cuestionado	FECHA
☐ Una decisión escrita: tiempo completo, o primero los fines de semana	FECHA

Armador del resultado soñado

Sus palabras, no tu lenguaje de alcance. Si no trae imagen, fecha y vida útil, no está terminado.

La cosa terminada que ella se imagina, descrita como se la describiría a una amiga por teléfono:

La fecha para la que tiene que estar listo, y qué pasa ese día:

Cuánto espera que dure, y cómo se vería «falló» para ella:

El cambio de estatus: qué va a poder decir, mostrar o dejar de disculpar cuando esté terminado:

Ahora escríbelo en una oración: resultado + plazo + vida útil.

Mapa de obstáculo → solución

Quince obstáculos en cuatro cubos: lo que no sabe, lo que no puede, lo que hay a su alrededor, lo que se dice.

#	EL OBSTÁCULO EN SU VIDA	CUBO	QUÉ INCLUYE MI OFERTA PARA QUITARLO
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu lista de valor

Nombra cada pieza del trabajo por separado. Corta lo que es barato de prometer e imposible de probar.

Garantía y nombre de la oferta

Amárrala al trabajo que tú hiciste. Escribe las exclusiones en la misma página que la promesa, y practica decirlas.

Qué garantizas exactamente: profundidad y compactación de la base, edge restraint, drenaje, y la falla por la que regresas:

Por cuánto tiempo, contando desde qué fecha, y qué tiene que hacer el cliente para mantenerla válida:

Las exclusiones, escritas claro: movimiento del terreno que no controlas, trabajo de otros, vehículos, raíces, drenaje puesto después, golpes:

Tres nombres candidatos para la oferta. Encierra el que tu cliente podría repetirle bien a su marido:

Hoja de anclaje — cuánto vale la lista

Suma la lista, pon tu precio debajo y deja la diferencia ahí. Los números específicos se leen como cálculo; los redondos, como adivinanza.

LÍNEA	MONTO
Pieza 1 de la lista	
Pieza 2 de la lista	
Pieza 3 de la lista	
Pieza 4 de la lista	
Pieza 5 de la lista	
Pieza 6 de la lista	
Pieza 7 de la lista	
Garantía (decláralas, no le pongas precio)	
VALOR DECLARADO TOTAL	
TU PRECIO	
LA DIFERENCIA	

Área de servicio y trabajos que no harás

Traza el radio a la distancia desde la que regresas a un trabajo terminado en unos veinte minutos, no a la que manejarías por un número grande.

Los pueblos y códigos postales dentro de mi radio, y el tiempo honesto de ida y vuelta a la orilla más lejana:

Los viajes que de verdad se lleva un trabajo típico aquí: lista cada uno y multiplícalo por el tiempo de ida y vuelta:

Mis tres mejores socios de referidos por nombre, y qué problema le resuelvo a cada uno:

Los trabajos que no voy a hacer, y exactamente qué le digo a la dueña cuando paso uno a otro:

Barrido de diez competidores

Busca tu oficio más tu pueblo. Lee los primeros diez como cliente, no como albañil. Fíjate en quién explica la base.

#	EMPRESA	QUÉ PROMETEN	QUÉ NUNCA MENCIONAN	SEÑAL DE PRECIO
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				

Tu frase de una línea y tu posicionamiento

Problema, luego plan, luego resultado. Dilo en voz alta veinte veces antes de escribir la versión final abajo.

El problema, en el lenguaje de la dueña: qué se sigue echando a perder y por qué ella no lo ve venir:

El plan, en tres pasos que ella le podría repetir a su marido esta noche:

El resultado, con una vida útil pegada:

La cosa que mis competidores no van a decir en voz alta, y yo sí:

La frase completa, versión final, tal como va en la troca y en el buzón de voz:

Costo de manejo de un trabajo fuera del radio

Llévalo una vez con un trabajo que te tiene. El total va en el estimado o sale de tu pago.

VIAJE	TIEMPO IDA Y VUELTA	COSTO CARGADO	¿SE PUEDE COMBINAR?
Visita del estimado			
Muestras / aprobar color			
Recibir la entrega			
Día de excavar y acarrear			
Día de base y compactar			
Día de asentar			
Cortes y juntas			
Viaje al tiradero			
Recorrido de pendientes			
Llamada de garantía (una)			
COSTO TOTAL DE MANEJO			

Entidad, EIN y armado del banco

Hazlos en orden. Cada uno lleva su fecha al lado, porque una intención sin fecha no es un paso terminado.

☐ Decidí propietario único contra LLC, y anoté la razón	FECHA
☐ Revisé que el nombre esté disponible en el estado y sin marca registrada	FECHA
☐ Registré la entidad ante el Secretary of State y recibí la confirmación	FECHA
☐ Solicité el EIN directo con el IRS (gratis, emitido en línea)	FECHA
☐ Abrí una cuenta de cheques de negocio a nombre de la empresa	FECHA
☐ Abrí una cuenta de ahorro aparte para apartar impuestos	FECHA
☐ Tarjeta de negocio emitida y tarjetas personales fuera de la troca	FECHA
☐ Contabilidad armada, aunque sea una hoja de cálculo, antes de la primera factura	FECHA
☐ Le pregunté al contador cómo aplica el impuesto de ventas en mi estado	FECHA
☐ Confirmé con el condado licencia local de negocio y registro de contratista	FECHA
☐ Confirmé requisitos de permiso para altura de muro, zapatas y fuego	FECHA
☐ Me registré en el servicio de localización antes de la primera excavación	FECHA

Requisitos de licencia por estado — Albañilería y Paisajismo Duro

Investigado estado por estado, con cuotas y requisitos de examen. Verifica en el sitio de la junta antes de presentar: las cuotas cambian y esta tabla es un punto de partida, no una autoridad. Donde una cuota va en horquilla es porque el tabulador publicado no era legible por máquina.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-29 Masonry Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Structural Masonry Specialty Contractor	Florida DBPR / Construction Industry Licensing Board (CILB)	\$195–\$345	Sí
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	Sí	Home Improvement Contractor (HIC) Registration	PA Office of Attorney General	\$100	No
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	Sí	Residential-Basic Contractor	GA State Licensing Board for Residential and General Contractors (Secretary of State)	\$210–\$342	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	Sí	Maintenance & Alteration Contractor — Masonry specialty	Michigan LARA / Residential Builders' and M&A Contractors' Board	\$195–\$265	Sí

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

Líneas de seguro y rangos de costo anual

Rangos anuales de fuentes publicadas de aseguradoras e industria. La albañilería no siempre se separa, así que algunas líneas salen de los oficios comparables más cercanos y reflejan empresas de todos los tamaños. Consigue tres cotizaciones reales y anótalas en la bitácora de la página siguiente.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$1,740—\$2,520	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	5.18—5.22 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$750—\$2,000	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$10,000—\$25,000	Bond face value required as part of contractor licensing varies by state (e.g. California CSLB commonly requires a \$25,000 contractor bond; other states commonly require \$10,000-\$20,000 for masonry/specialty contractors); not universally required for masonry-hardscape work. Annual premium is typically 1-5% of the bond amount depending on credit.	
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 cotizaciones por línea, con los mismos límites en cada una, o estás comparando cosas distintas.

COBERTURA	ASEGURADORA	LÍMITES	DEDUCIBLE	PRIMA ANUAL	FECHA

Preguntas para tu abogado y tu contador

Entra con esta lista. Estás comprando respuestas, no una educación. Marca cada una cuando tengas la respuesta por escrito.

☐ Propietario único o LLC para albañilería y hardscape en este estado, y por qué	FECHA
☐ Cómo aplica el impuesto de ventas al material instalado en inmueble aquí: ¿lo pago o lo cobro?	FECHA
☐ Qué debe traer mi acuerdo escrito en este estado, y si usted me lo prepara	FECHA
☐ Qué exige mi estado en una orden de cambio y en el aviso de derecho a cancelar	FECHA
☐ Plazos y avisos de mechanic's lien aquí, qué debo mandar y cuándo	FECHA
☐ Si me aplica una exención de workers comp y cómo se presenta	FECHA
☐ Cómo redactar la garantía de mano de obra limitada al trabajo que hice	FECHA
☐ Qué debo revelar cuando subcontrato gas o electricidad con licencia	FECHA
☐ Cómo clasificar bien a un ayudante: empleado o subcontratista en este estado	FECHA
☐ Qué pagos estimados de impuesto debo, en qué calendario, desde cuándo	FECHA
☐ Qué registros guardar, en qué forma y por cuánto tiempo	FECHA
☐ Cuál es mi exposición personal si un muro que hice falla después de disolver la empresa	FECHA

Presupuesto de equipo — Albañilería y Paisajismo Duro

Rangos de precio investigados por pieza, con el juego esencial del día uno marcado. Anota tu cotización y si lo vas a comprar, rentar o pedir prestado la primera temporada. Son precios de menudeo vigentes al investigar; verifica antes de pedir.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Brick/London-pattern trowel (10-13 in.)	\$30	\$50	Sí		
Brick hammer (16-18 oz.)	\$27	\$35	Sí		
Masonry brick set & plugging chisels	\$8	\$10	Sí		
Tuckpointing/pointing trowel	\$13	\$17	Sí		
Mason's line, line blocks, pins & reel	\$2	\$23	Sí		
Mortar hawk (8x8 to 10x10 in., aluminum/magnesium)	\$33	\$53	Sí		
Brick jointer/striking tool set	\$8	\$21	Sí		
Hard hat & safety glasses	\$7	\$13	Sí		
Mason's tool bag (18-24 in., leather bottom)	\$74	\$81	Sí		
Mason's spirit level (24-48 in.)	\$40	\$142	Sí		
Brick spacing rule / modular tape	\$21	\$27	Sí		
Heavy-duty cordless mortar/mud mixer drill	\$219	\$349	Sí		
Wet tile/masonry cutting saw	\$303	\$329	Después		
Equipo esencial	\$481	\$820			

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 esencial más vehículo, responsabilidad civil general y marketing de lanzamiento. Tu propio número cae donde caiga dentro de este rango, y depende sobre todo de si ya tienes algo que pueda jalar un remolque cargado.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$481	\$820	
Responsabilidad civil general, año uno	\$1,740	\$2,520	
Marketing de lanzamiento	\$700	\$4,000	
Subtotal antes del vehículo	\$2,921	\$7,340	
Used work pickup truck or utility trailer for hauling brick, block, pavers and stone	\$10,000	\$40,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$12,921	\$47,340	

Fuentes de dinero

Califica cada fuente dos veces: qué te cuesta y qué te puede quitar. El dinero barato que se puede llevar la casa no es barato.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	QUÉ CUESTA	QUÉ PONE EN RIESGO	PARA QUÉ	ORDEN
Mi propio efectivo					
Anticipos y pagos por etapa					
Crédito de la yarda					
Línea de crédito					
Financiamiento de equipo					
Préstamo para pequeña empresa					
Tarjeta de crédito					
Plusvalía de la casa					
Dinero de la familia					
Socio que aporta					

Plan de arranque financiado por el cliente

El trabajo uno paga su material y paga encontrar el trabajo dos. Escribe números reales y la parte real, no buenas intenciones.

Mi regla de anticipo, en una oración que puedo decir en voz alta sin titubear, y qué compra:

Mi calendario de pagos por etapa: qué etapas disparan el pago, y qué prueba recibe el cliente en cada una:

La parte fija de la utilidad del trabajo uno que va a encontrar el trabajo dos, y en qué exactamente la gasto:

Las tres cosas que rompen este plan —un cliente moroso, una semana de lluvia, un salto de precio— y qué hago en cada una:

Rentar, comprar o pedir prestado — primera temporada

La renta es un costo de obra que va en el estimado. El pago de una máquina llega en febrero, hayas trabajado o no.

MÁQUINA	RENTA POR DÍA	PRECIO DE COMPRA	DÍAS QUE LA USARÉ ESTE AÑO	DECISIÓN
Plancha compactadora				
Bailarina / pisón				
Miniexcavadora				
Skid steer con horquillas				
Revolvedora de mortero				
Sierra húmeda				
Remolque de volteo				
Secciones de andamio				
Carretilla de ladrillo				

Trabajos típicos y rangos de precio — Albañilería y Paisajismo Duro

Rangos de precio nacionales investigados y horas típicas por tipo de trabajo. Esto es lo que pagan los dueños de casa, no lo que tú deberías cobrar: tu número depende de tu hora de equilibrio y de tu mercado. Escribe tu propio precio en la última columna al terminar la hoja de equilibrio.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Brick paver patio installation (~280 sq ft)	\$2,400	\$7,000	20	\$350	
Segmental/masonry retaining wall installation	\$3,190	\$9,204	24	\$384	
Brick or stone fire pit	\$300	\$3,000	8	\$375	
Masonry outdoor fireplace (brick or stone)	\$1,500	\$8,000	32	\$250	
Masonry chimney repair/repointing	\$175	\$1,000	6	\$167	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$40–\$75 por hora (cotizado per square foot of masonry or hardscape installed (patio, wall face, or veneer)). Los técnicos ganan \$25–\$38 por hora.

Armador de tres niveles

Presenta primero el nivel completo, entero. Las diferencias entre niveles tienen que ser reales: base, relleno de junta, grado del material, detalle de orilla, duración de la garantía.

ELEMENTO	BÁSICO	RECOMENDADO	COMPLETO
Profundidad de excavación			
Base: espesor y capas			
Tela de separación			
Cama de asiento			
Grado del paver o la piedra			
Tipo de edge restraint			
Relleno de junta			
Detalle de orilla o soldado			
Banca, escalones o ductos de luz			
Estándar de limpieza			
Duración de la garantía			
Visita en la tercera temporada			
PRECIO			

Tarifa por hora de equilibrio

Todo lo que le cuesta al negocio trabajes o no, dividido entre las horas que de verdad facturas. Parte a la mitad tus horas de trabajo antes de dividir.

LÍNEA DE GASTO FIJO	AL AÑO	NOTAS
Seguro de responsabilidad civil general		
Seguro de auto comercial		
Workers comp o exención		
Pago de la troca		
Gasolina y mantenimiento de vehículo		
Remolque y mantenimiento de equipo		
Teléfono e internet		
Software y suscripciones		
Licencias, registros, permisos		
Contador y contabilidad		
Publicidad y sitio web		
Bodega o yarda		
Herramienta chica de reposición anual		
Pago al dueño que necesitas		
TOTAL DE GASTO FIJO ANUAL		
Horas de trabajo al año		
Horas facturables (la mitad)		
TARIFA POR HORA DE EQUILIBRIO		

Tabla de sobreprecio contra margen

El sobreprecio se mide contra tu costo. El margen se mide contra el precio. Llénala hasta que la conversión te salga automática en una entrada.

Conteo de subidas de precio

Sube el precio en cada estimado nuevo y lleva el marcador. Párate cuando perder trabajos cueste más de lo que vale el extra.

[illegible]

Tu oferta de atracción

La oferta que te mete al patio siendo útil antes de que nadie te deba nada. Ponle nombre. No le llares estimado.

El nombre de la oferta, en palabras que una dueña de casa le repetiría a su marido:

Qué haces físicamente en una primera visita: la sonda en la orilla, las medidas, la revisión del agua, las fotos:

Qué se lleva ella en la mano, y qué va escrito ahí:

Qué le cuesta, si se abona al trabajo, y cómo lo dices en voz alta:

El problema que la inspección casi siempre revela, y la oferta que lo resuelve:

Si requiere excavar de verdad: cómo agendo la localización, consigo su OK escrito, y qué digo de por qué espera:

Plan de venta adicional y venta reducida

Vende adicional mientras la máquina sigue en la propiedad. Vende reducido cambiando lo que recibe o cómo paga, nunca el precio del mismo trabajo.

Mis tres ventas adicionales de más valor, y el momento exacto del trabajo en que cada una se le hace visible al cliente:

Qué le ahorra la venta adicional porque ya estoy en obra: dilo en sus términos, no en los míos:

Mis tres ventas reducidas: área más chica, otro material, calendario por etapas. Qué sale, y qué nunca sale:

El trabajo con licencia que paso a otro (gas, electricidad, estructura) y la frase que uso al pasarlo:

Plan de continuidad o de referidos

Este oficio no tiene suscripción. Construye en su lugar la visita de regreso y el motor de referidos, con fechas.

JUGADA	CUÁNDO PASA	QUÉ DIGO O HAGO	QUÉ ME CUESTA	DÓNDE LO ANOTO
Pedir referido al cerrar				
Pedir reseña al pago final				
Permiso de foto y letrero				
Visita de arena, tercer año				
Nota anual a clientes pasados				
Carta a los vecinos de la calle				
Referido de jardinero socio				
Referido de constructor de terrazas				
Referido de techero o canaletas				
Referido de agente				
Relación con administradores				
Agradecimiento y cómo se paga				

La escalera del segundo trabajo

Por cada tipo de trabajo que vendes, nombra qué hace ver mal después. Ésa es tu siguiente oferta, y ya está en la propiedad.

TRABAJO QUE TERMINÉ	QUÉ AHORA SE VE MAL	LA SIGUIENTE OFERTA	MOMENTO PARA HACERLA
Patio de pavers			
Muro de contención segmentado			
Escalones y descanso del frente			
Fogatera			
Chimenea de exterior			
Rejunteo de chimenea			
Enchape de piedra			
Andador			
Banca de muro			
Delantal u orilla de entrada			

Lista de inicio de trabajo

Córrela en voz alta la primera mañana, con la clienta presente los primeros dos minutos. Sirve además como el mejor momento de venta de todo el trabajo.

☐ Localización de servicios pedida y marcas visibles en el suelo	FECHA
☐ Alcance firmado en obra, y las exclusiones leídas en voz alta otra vez	FECHA
☐ Trazo estacado y pintado, y la clienta ya lo caminó y lo aprobó	FECHA
☐ Condiciones existentes fotografiadas: entrada, andadores, pasto, bajadas, grietas	FECHA
☐ Lonas puestas en entrada y pasto, y área de escombros y acopio acordada	FECHA
☐ Toma de agua y acceso a corriente confirmados con la clienta	FECHA
☐ Sierra montada en húmedo, o con capucha y aspiradora corriendo, sobre plástico y lejos del concreto	FECHA
☐ Escaleras apoyadas y amarradas, o andamio armado, si hay trabajo en altura	FECHA
☐ Casco, lentes y guantes en obra y de verdad puestos	FECHA
☐ Material en obra u hora de entrega confirmada para hoy	FECHA
☐ Plan de contenedor o acarreo confirmado antes de empezar la demolición	FECHA
☐ La clienta tiene mi número directo y sabe que llega el mensaje al final del día	FECHA

Lista de cierre de trabajo

La lista de pendientes la escribes tú, no ella. Caminarla tú mismo es jugada de calidad y de venta a la vez.

☐ Juntas llenadas, compactadas y regadas según las instrucciones del producto	FECHA _____
☐ Edge restraint completo y estacado en cada orilla abierta	FECHA _____
☐ Pendiente revisada para que el agua salga de la obra, no hacia ella	FECHA _____
☐ Cortes y esquirlas retirados; nada filoso donde andan niños o mascotas	FECHA _____
☐ Entrada enjuagada de lechada y arena; andadores barridos y sopladados	FECHA _____
☐ Escombros, tarimas, flejes y empaque fuera de la propiedad	FECHA _____
☐ Lista de pendientes escrita por mí, caminada con la clienta, fechada y firmada	FECHA _____
☐ Fotos de base y de avance entregadas a la clienta como archivo	FECHA _____
☐ Página de garantía entregada, exclusiones leídas en voz alta	FECHA _____
☐ Instrucciones de cuidado: sellado, arena de junta, sal de deshielo, qué no hacer	FECHA _____
☐ Pago final cobrado, recibo emitido	FECHA _____
☐ Reseña pedida, permiso de foto pedido, visita de regreso en el calendario	FECHA _____

Hoja de escaleras, clima y limpieza

Escaleras, clima y limpieza. Escribe aquí tu propio estándar, y cúmplelo la semana en que vas atrasado.

Mis reglas de escalera y andamio, escritas como cosas que no voy a hacer, no como cosas que pienso hacer:

Cómo sube el material en mis trabajos, ya que nunca sube en mi mano:

Mis reglas de clima: en qué condiciones no pego, no compacto ni echo arena, y a quién llamo para mover la fecha:

Mi estándar de limpieza, al final de cada día y al final del trabajo, en el orden en que de verdad lo hago:

Bitácora de equipo

Cualquier cosa con motor o con batería. Fechas de servicio por adelantado, no después de que se para un martes.

[illegible]

Bitácora diaria de obra

Una línea al día, llenada desde la troca antes de salir de la obra. Es tu memoria cuando llegue una pregunta de garantía dos años después.

Tus 100 tibios — 1 de 2

Cien nombres de tu propio teléfono. Se pone difícil por ahí del sesenta: ése es el punto. Contacta a cada uno y anota la fecha en que lo vuelves a tocar.

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOZCO	CONTACTADO	RESPUESTA	SEGUIMIENTO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

Tus 100 tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOZCO	CONTACTADO	RESPUESTA	SEGUIMIENTO
21					
22					
23					
24					
25					
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					

Plan del imán de prospectos

Un problema puntual resuelto por completo, que revela el más grande que está debajo. Para este oficio es la sonda en la orilla y el reporte de condición.

ELEMENTO	MI VERSIÓN	QUÉ ME CUESTA	QUÉ PROBLEMA REVELA
El nombre de la oferta			
El problema que resuelve			
Qué hago físicamente en obra			
Qué se lleva ella en la mano			
Cuánto me lleva			
Cómo la pide ella			
Dónde se anuncia			
La oferta a la que lleva			
Cómo doy seguimiento si no compra			

Hoja de LTGP : CAC

Lo que vale una clienta durante toda su vida, contra lo que costó encontrarla. El costo por prospecto solo no te dice nada.

LÍNEA	MI NÚMERO	DE DÓNDE LO SACO
Valor promedio del primer trabajo		
Margen bruto de ese trabajo		
Utilidad bruta, primer trabajo		
Valor del segundo trabajo (¿cuántos?)		
Utilidad bruta, segundo trabajo		
Referidos por cliente contento		
Utilidad bruta de esos referidos		
UTILIDAD BRUTA DE POR VIDA POR CLIENTE		
Gasto de marketing el mes pasado		
Prospectos que produjo		
Costo por prospecto		
Prospectos que se volvieron clientes		
COSTO DE ADQUIRIR UN CLIENTE		
RAZÓN (LTGP entre CAC)		

Regla del 100 — Tablero diario

Escoge un canal. Cien unidades al día, todos los días, antes de permitirte una opinión sobre si funciona.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos tibios (llamadas, mensajes)												
Nombres nuevos en la lista tibia												
Fotos de obra tomadas												
Publicaciones (mapa, redes, sitio)												
Reseñas pedidas												
Reseñas contestadas												
Puertas o tarjetas en la calle del trabajo												
Pláticas con socios de referidos (jardinero, terraza, techero, agente)												
Estimados entregados												
Seguimientos a estimados sin respuesta												

NOTAS DE LA SEMANA

Tablero de socios de referidos

Los oficios que se paran junto a tu cliente antes que tú. Diez buenas pláticas aquí le ganan a mil postales.

[illegible]

Lista de la visita del estimado

Córrela en este orden siempre. La primera mitad son preguntas y una pala; el precio no aparece hasta el final de la página.

☐ Confirmé la cita el día anterior, por mensaje, con mi nombre	FECHA
☐ Llegué a la hora dicha, me estacioné sin estorbarle a nadie	FECHA
☐ Saludé a todos los presentes, incluido el que no está hablando	FECHA
☐ Recorrí toda la propiedad: pendiente, bajadas, drenaje, qué más está fallando	FECHA
☐ Pregunté desde cuándo, qué pasa con lluvia fuerte, qué ya intentaron, quién más lo ha visto	FECHA
☐ Pregunté qué les impide hacer y qué significarían otros dos inviernos	FECHA
☐ Sondeé la orilla, leí la profundidad de la base, la fotografié con flexómetro	FECHA
☐ Nada excavado en esta visita: toda excavación queda para después de la localización, con aprobación escrita	FECHA
☐ Expliqué lo que encontré en palabras sencillas, y qué significa	FECHA
☐ Mostré pruebas: fotos de base, tres direcciones cercanas, certificado de seguro	FECHA
☐ Presenté primero el nivel completo, luego el de en medio, luego el de entrada	FECHA
☐ Dejé un alcance escrito con exclusiones, calendario de pagos y vigencia del precio	FECHA
☐ Dije en voz alta la fecha de seguimiento y la anoté en mi calendario antes de irme	FECHA

Objeciones y respuestas — Albañilería y Paisajismo Duro

Qué dicen, qué significa de verdad, y tu respuesta en tus propias palabras. Escribe tu versión: las que sí puedes decir en voz alta en una entrada.

QUÉ DICEN	QUÉ SIGNIFICA DE VERDAD	TU RESPUESTA
Mi cuñado dice que él me lo hace todo por la mitad.	Trae un número en la cabeza y ninguna manera de distinguir los dos trabajos, porque la parte que cuesta dinero queda enterrada.	
¿Por qué cuesta tanto? Si nada más son ladrillos puestos en el suelo.	Está pagando por lo que puede ver, y no tiene idea de que casi todo el trabajo pasa antes de que la primera piedra salga de la tarima.	
¿Puede empezar la semana que entra? El otro dijo que empezaba el lunes.	Está probando si alguien de veras quiere el trabajo, o ya tiene una fiesta de graduación en el calendario.	
¿Por qué necesita anticipo antes de haber hecho nada?	Ya oyó la historia del contratista que se llevó el dinero y nunca se le volvió a ver, y tiene miedo.	
¿Cómo sé que no se va a hundir como el anterior?	Ya se quemó una vez y está pidiendo pruebas, no otra promesa.	
¿La piedra va a combinar con la casa? La última reparación todavía se ve como parche.	Le tiene miedo a un error permanente y visible sentado al frente de su casa para siempre.	
Al muchacho de mi vecina no le pidieron permiso y no le pasó nada.	Cree que el papeleo es opcional, y está probando si yo soy el caro y complicado.	
¿Me baja algo si le pago en efectivo?	Quiere sentir que ganó algo, y el precio es la única palanca que sabe jalar.	

Guion para pedir la reseña

Pedida en la lista de pendientes, parado sobre el trabajo terminado. Sin incentivos, sin filtrar, sin texto ya escrito: eso rompe las reglas y te cuesta la ficha.

Mi petición de reseña, escrita palabra por palabra, en lenguaje que sí usaría en voz alta:

Cómo pido permiso para fotografiar y usar el trabajo terminado:

Cómo pido un nombre: la persona específica que ella cree que necesita lo mismo:

Qué digo y hago cuando una reseña no sale perfecta, y qué tan rápido la contesto:

Bitácora de seguimiento de estimados

Casi ningún estimado de este oficio se pierde con un competidor. Se muere de silencio. Dos seguimientos mínimo, y luego decisión.

[illegible]

Tablero del primer contratado

Califica a los candidatos en las mismas líneas, por escrito, antes de ver al segundo. Una corazonada tres días después no es memoria, es un cuento.

QUÉ ESTOY CALIFICANDO	CANDIDATO 1	CANDIDATO 2	CANDIDATO 3
Llega cuando dijo que llegaría			
Tiene transporte confiable			
Aguanta físicamente este trabajo todo el día			
Ya ha trabajado en construcción de exterior			
Entiende y respeta las reglas de sílice y polvo			
Sigue una lista escrita sin que lo estén viendo			
Dice algo cuando no entiende			
Acepta que lo corrijan sin enojarse			
¿Lo pondría frente a un cliente?			
Las referencias sí contestaron el teléfono			
Sueldo que necesita, y lo que vale para mí			
TOTAL			

Plan de arranque 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de ofrecer el puesto. Casi ningún problema de cuadrilla es de actitud: es alguien a quien nunca le dijeron cómo se ve lo bien hecho.

PERIODO	QUÉ APRENDE	QUÉ MANEJA SOLO	CÓMO LO REVISO	FECHA DE PLÁTICA
Semana 1 — seguridad, sílice, reglas				
Días 1-30 — mezclar, acarrear, limpiar				
Días 1-30 — leer hilo y nivel				
Días 31-60 — compactadora y regla				
Días 31-60 — cortar y acopiar				
Días 31-60 — cargar y ir a la yarda				
Días 61-90 — asentar con supervisión				
Días 61-90 — detectar y reportar problemas				
Día 90 — sigue, se ajusta o se va				

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

Dibújalo antes de necesitarlo. La forma de cada uno te dice qué contratar después y qué soltar primero.

En el primer nivel: quién hace qué, qué se rompe primero, y qué suelto primero:

En el segundo nivel: quién se suma, qué trabajo apareció calladito, y qué sale de mi plato:

En el tercer nivel: cómo sobrevive la calidad con dos cuadrillas si no puedo estar en las dos obras:

Cuál de estas tres empresas quiero manejar de verdad, y qué pasa si la respuesta es la primera:

Plan de pago — paga por lo que quieres

La forma de pago es un mensaje y la gente lo oye clarito. Paga sólo por pie cuadrado y lo que se acorta es la base.

ELEMENTO	CÓMO SE PAGA	QUÉ CONDUCTA PRODUCE	DEJAR O CORTAR
Base por hora			
Regla de tiempo extra			
Pago por pie cuadrado			
Bono: base fotografiada en cada capa			
Bono: cero llamadas de regreso			
Bono: obra barrida cada día			
Bono: pendientes limpios al primer recorrido			
Bono: referido que él trajo			
Días pagados y días de clima			
Apoyo de herramienta y botas			
Calendario de aumentos y qué los dispara			

Pronóstico de doce meses

Cargado con el índice de demanda investigado de este oficio. Pronostica la forma, no el promedio, y escribe desde ahora qué vas a hacer en los dos meses más flojos.

MES	MES	ÍNDICE DE DEMANDA	PLAN DE INGRESOS	COSTOS DE OBRA	PAGO AL DUEÑO
Ene	0.87				
Feb	0.95				
Mar	1.01				
Abr	1.09				
May	1.07				
Jun	1.05				
Jul	1.05				
Ago	1.05				
Sep	1.04				
Oct	1.02				
Nov	0.93				
Dic	0.87				
Año					

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

Lo que entra y lo que sale, en orden de fecha, con el trabajo al que pertenece. El saldo corrido es el único número que decide si pagas la nómina.

Reparto de la utilidad primero

Parte cada pago el día que libera, antes de mirar el saldo. Empieza con algo lo bastante chico para que sí lo hagas, y súbelo cada trimestre.

CUBETA	PORCENTAJE HOY	PORCENTAJE META	CUENTA DONDE VIVE	REGLA PARA TOCARLO
Costos de obra (material, mano, renta, tiradero)				
Apartado de impuestos				
Pago al dueño				
Utilidad / reserva				
Gastos fijos (seguro, troca, teléfono)				
Fondo de reposición de equipo				
TOTAL — debe sumar cien por ciento				

Tablero de indicadores — Albañilería y Paisajismo Duro

Puntos de referencia investigados con sus fuentes. Varios vienen de empresas establecidas con cuadrillas y gastos fijos, así que trátalos como metas a las que crecer y no como un piso de primera temporada. Anota tu propio número cada mes.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Gross profit margin (meta 16.5%)												
Average residential job size (retaining wall) (meta 6,082 USD)												
Paver/brick order overage for breakage and cuts (meta 15%)												
Search-ad lead conversion rate (construction trade) (meta 3.65%)												
Referral lead close rate (meta 40%)												
Net profit margin (after overhead) (meta 6%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de resultados mensual

Una línea por mes. Compara cada mes contra el mismo mes del año pasado, no contra el mes pasado: en un oficio estacional, de mes a mes sólo te dice el clima.

Hoja de costeo por trabajo

Una fila por trabajo. Hazlo una temporada y vas a descubrir cuál tipo de trabajo llevaba calladito a los demás cargando.

[illegible]

Días 1 a 30: consigue dinero

Una meta este mes: dinero de un desconocido, en la cuenta del negocio, por albañilería que tú hiciste. Ponle fecha a cada línea.

☐ Entidad registrada y EIN emitido	FECHA
☐ Cuenta de banco de negocio abierta y cada dólar pasando por ahí	FECHA
☐ Responsabilidad civil general contratada y el certificado en mi teléfono	FECHA
☐ Licencia local, registro y permisos confirmados con el condado	FECHA
☐ Cuenta de localización de servicios abierta antes de la primera excavación	FECHA
☐ Oferta de atracción con nombre, escrita y viva en la ficha del mapa	FECHA
☐ Ficha del mapa reclamada, área de servicio puesta, primeras fotos subidas	FECHA
☐ Los cien tibios escritos: los cien nombres completos	FECHA
☐ Los cien tibios contactados: los cien, no los cuarenta fáciles	FECHA
☐ Primer estimado entregado por escrito con alcance, exclusiones y pagos	FECHA
☐ Primer anticipo cobrado y gastado en el material de ese trabajo	FECHA
☐ Primer trabajo terminado, base fotografiada en cada capa, obra limpia	FECHA
☐ Primer saldo cobrado y reseña pedida sobre el trabajo terminado	FECHA

Días 31 a 60: consigue más dinero

Deja de cazar gente nueva un mes y saca más de los que ya están en el calendario. Luego sube el precio una vez.

☐ Escalera del segundo trabajo escrita para cada tipo que vendo	FECHA
☐ Venta adicional ofrecida en cada trabajo con la máquina todavía en la propiedad	FECHA
☐ Gas y electricidad con licencia pasados a otro en voz alta, frente al cliente	FECHA
☐ Precio subido una vez en el siguiente estimado, no a quien ya firmó	FECHA
☐ Hoja de conteo de subidas empezada y llenada después de cada cotización	FECHA
☐ Tarifa por hora de equilibrio calculada y escrita	FECHA
☐ Hoja de costeo llenada por cada trabajo terminado	FECHA
☐ Reseña y referido pedidos en cada cierre	FECHA
☐ Permiso de foto obtenido y trabajo terminado publicado	FECHA
☐ Tarjetas a las veinte puertas más cercanas de cada trabajo	FECHA
☐ Dos seguimientos a cada estimado pendiente	FECHA
☐ Bloque semanal de administración respetado sin moverlo	FECHA

Días 61 a 90: consigue el máximo

Este oficio no tiene suscripción. Construye la visita de regreso y el motor de referidos, y decide por escrito si contratas.

☐ Visita de regreso de la tercera temporada agendada para cada trabajo	FECHA
☐ Agradecimiento por referido decidido, escrito y de verdad pagado	FECHA
☐ Relación con nombre con jardinero, constructor de terrazas y agente	FECHA
☐ Nota a clientes pasados enviada a todos del día uno al sesenta	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses hecho sobre el índice, con los dos meses flojos planeados	FECHA
☐ Cubetas de utilidad primero abiertas y cada pago partido el día que libera	FECHA
☐ Impuesto apartado cada mes y nunca tocado	FECHA
☐ Tablero de indicadores llenado por primera vez	FECHA
☐ Decisión de primera contratación escrita, con fecha y razón, en cualquier sentido	FECHA
☐ Disparadores de la autopsia anticipada revisados: cuáles sonaron y qué hice	FECHA
☐ Fecha de revisión puesta en tinta, con lo que tiene que ser cierto ese día	FECHA
☐ Los siguientes noventa días escritos antes de que termine éste	FECHA

Hitos y disparadores

Cada hito lleva fecha. Cada riesgo lleva su señal temprana y su respuesta, decidida mientras estás tranquilo.

HITO O RIESGO	FECHA META	SEÑAL TEMPRANA	QUÉ HAGO CUANDO SUENA	¿SONÓ?
Seguro contratado				
Oferta de atracción viva				
Cien tibios contactados				
Primer estimado entregado				
Primer anticipo cobrado				
Primer trabajo terminado				
Primera reseña publicada				
Primera venta adicional				
Primera subida de precio				
Primer trabajo referido				
Margen bajo la meta dos veces seguidas				
Dos días de clima perdidos sin holgura				
Material comprado antes de que llegara el dinero				
Estimado de una semana sin seguimiento				
Faltan fotos de capas de base en un trabajo				
Pista bajo dos meses				
Un trabajo de la lista de no hacer				
Fecha de revisión — sigue o cambia				

Bitácora de decisiones

Qué decidiste, cuándo, por qué y qué esperabas. En un año es el único registro honesto de cómo va tu criterio.