

La Prueba del Mercado Hambriento en tus Códigos

Elige tres códigos postales a los que sí manejarías. Contesta para cada uno. Un no en cualquier criterio: cambia de código.

DOLOR — En cada código, ¿qué problema de pintura urge ahora? Nombra las calles y lo que viste desde la camioneta.

PODER DE COMPRA — ¿Qué te dice que estos hogares pagan sin junta familiar? Techos, ventanas, carros, jardinería.

ALCANCE — ¿Cómo llegarías a cincuenta de estos dueños este mes sin comprar un prospecto? Sé específico.

LA ELECCIÓN — ¿Qué código gana y cuál dato lo decidió? Escribe el dato, no la corazonada.

Tu Cliente Ideal: la Dueña de Casa

Escribe sobre una persona real que podrías nombrar, no una categoría. Si no ves su cocina, todavía no la elegiste.

¿Quién es? Edad, casa, cuánto lleva viviendo ahí, a qué se dedica, quién más vive con ella.

¿Qué le da miedo de contratar a un pintor? Anota cada miedo que hayas oído en voz alta.

¿Qué ya intentó y cómo terminó? El sobrino, el handyman, el estimado que nunca llegó.

¿Qué palabras exactas escribe en su teléfono? Anótalas como ella las escribe, no como tú.

Hoja de Colchón Personal

Cada línea que tu hogar gasta al mes, y qué la cubre. Suma abajo, luego divide tu efectivo entre ese total.

[illegible]

Demanda por Mes — Pintura

El índice es demanda real de búsqueda de pintura por mes, promediada en cinco años. Anota qué esperas vender y qué harás en los meses planos.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	INGRESOS ESPERADOS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES LENTOS
Ene	0.87			
Feb	0.91			
Mar	0.96			
Abr	0.98			
May	0.99			
Jun	1.09			
Jul	1.08			
Ago	1.05			
Sep	1.07			
Oct	1.00			
Nov	1.00			
Dic	0.99			
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 en sus palabras, no en las tuyas. Si una frase trae un producto o pies cuadrados, aún no es el resultado soñado.

¿Qué quiere de verdad, dicho como se lo diría a una amiga por teléfono?

¿Para cuándo, y qué pasa ese día? Nombra el evento que pone la fecha.

¿Qué dos miserias del proceso quiere que le quiten más que nada?

Reescríbelo en una frase: resultado más plazo más lo que ya no aguanta.

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince cosas que frenan a una dueña de casa. Clasifica cada una y voltéala en una pieza de tu oferta.

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

Tu Pila de Valor

Una fila por pieza. Califica su valor y tu costo con honestidad, y corta lo caro de dar y flaco de recibir.

Garantía y Nombre de la Oferta

Garantiza solo lo que tú hiciste, en las superficies listadas, por una temporada, con tu mano de obra como remedio. Escribe primero las exclusiones y léelas al firmar.

¿Por qué respondes? Nombra los modos de falla y las superficies, no un sentimiento.

¿Qué queda excluido, en palabras claras que ella lee sin abogado? Escribe cada una.

¿Por cuánto tiempo, y qué te cuesta el remedio si lo tienes que cumplir dos veces este año?

Tres nombres candidatos. Nombra el mecanismo y el estándar, nunca la categoría.

Zona de Servicio y Trabajos que Rechazas

Escribe el círculo y los rechazos ahora, con el calendario lleno. No vas a tener valor de escribirlos un jueves flojo.

Nombra los pueblos y códigos dentro de tu círculo, y la tienda de pintura que usarás en cada uno.

¿Hasta dónde llegas, y qué tiene que traer el trabajo para que rompas esa regla?

Lista los trabajos que rechazas. A un lado, si es decisión de margen o de responsabilidad.

¿Quién es tu cliente ideal en una frase, tan concreta que hoy podrías señalar tres casas?

Escaneo de Diez Competidores

Los primeros diez pintores que salen cuando tu cliente busca. Lee las reseñas malas, no las buenas. El hueco está en las quejas.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Filtro de Manejo y Tamaño de Trabajo

Antes de decir que sí fuera del círculo, llena una fila. Si el manejo cuesta más de lo que deja el trabajo, pásalo con amabilidad.

PUEBLO/CP	MANEJO DE IDA	DÍAS AHÍ	TIENDA MÁS CERCANA	¿VA? POR QUÉ

Tu Frase Única y Posicionamiento

Problema, plan en unos tres pasos, resultado. Dilo en voz alta hasta que no suene escrito.

El problema, en su idioma. ¿Qué se dice de la casa cuando nadie la oye?

Tu plan en tres pasos. Corto para decirlo sin respirar a la mitad.

El resultado, dicho como algo que ella siente, no algo que tú hiciste.

Escribe la frase completa. Luego dónde va: buzón, encabezado del estimado, camioneta, primer mensaje.

Entidad, EIN y Banco

Una tarde, en este orden. Fuera de orden son tres viajes y un cheque que no puedes depositar.

☐ Revisa que el nombre de tu empresa esté libre en el Secretary of State, y búscalo también en el mapa	FECHA
☐ Registra la entidad y guarda el trámite sellado como archivo en tu teléfono	FECHA
☐ Saca el EIN federal en línea, gratis, e imprime la carta de confirmación	FECHA
☐ Abre una cuenta de cheques a nombre de la empresa, con el trámite y el EIN en mano	FECHA
☐ Saca una sola tarjeta de débito del negocio y nunca compres despensa con ella	FECHA
☐ Regístrate en tu condado y tu ciudad si exigen licencia local de negocio	FECHA
☐ Pregúntale a tu contador cómo aplica el impuesto de ventas aquí	FECHA
☐ Pon software de contabilidad o una hoja antes de la primera factura	FECHA
☐ Abre una cuenta de ahorro aparte para impuestos y mándale una parte fija de cada depósito	FECHA
☐ Registra el nombre de tu negocio en el mapa donde tus clientes buscan	FECHA
☐ Pide cuenta de contratista en la tienda de pintura, a nombre de la empresa	FECHA
☐ Junta el trámite, la carta del EIN y el certificado de seguro en una carpeta que mandes por mensaje	FECHA

Licencias por Estado — Pintura

Dónde se licencia la pintura y dónde no, con el nombre de la licencia y las cuotas. Busca tu estado, luego llama a tu condado.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-33 Painting and Decorating Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
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 Commercial General Contractors (Secretary of State)	\$210–\$342	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No

Federal: EPA Lead-Safe Certified Firm (RRP Rule) (Any firm paid to perform renovation, repair, or painting that disturbs paint in housing or child-occupied facilities built before 1978). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Costo Anual

Qué cubre cada línea y qué pagan de verdad los pintores. Los rangos son amplios porque los mueven la ley estatal y el historial.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$1,592–\$4,641	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	4.01–27.86 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,235–\$4,424	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$25,000–\$25,000	Bond face value tied to state contractor licensing varies; California's CSLB requires a uniform \$25,000 contractor's bond across all classifications including C-33 Painting. Neither of the other two required-license states in this list (PA's HIC registration, GA's Residential-Basic Contractor) mandates a bond.	
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 mínimo. Pregúntale a cada una si cubre la aplicación con máquina y a qué altura deja de cubrirte.

ASEGURADORA	RAMO	LÍMITE	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Hazlas una vez, temprano, cuando son preguntas baratas y no problemas caros. Guarda las respuestas junto a tu certificado.

☐ ¿Qué tipo de entidad me conviene en este estado, y qué hago cada año para mantener la protección?	FECHA
☐ ¿Cómo aplica el impuesto de ventas a mano de obra y material aquí, y quién lo paga?	FECHA
☐ ¿Qué debe incluir mi acuerdo con el cliente aquí, y me lo redactas tú?	FECHA
☐ ¿Cómo documento una orden de cambio para que sea exigible?	FECHA
☐ ¿Qué palabras puedo usar en mi garantía sin prometer de más?	FECHA
☐ ¿Cuándo debe ir un ayudante en nómina y no como subcontratista aquí?	FECHA
☐ ¿Qué registros guardo, por cuánto tiempo y en qué forma?	FECHA
☐ ¿Cuánto debo de impuestos estimados, en qué fechas, y cuánto aparto por dólar cobrado?	FECHA
☐ ¿Qué necesito listo antes de contratar al primero, en orden?	FECHA
☐ ¿Cuál es el error más barato de hoy que en tres años sale caro?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Pintura

Rangos reales de mercado. Anota tu precio y tu proveedor, y marca lo que puedes prestar o rentar para el primer trabajo.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Hand masker & painter's tape	\$10	\$20	Sí		
Painter's 5-in-1 multi-tool	\$20	\$35	Sí		
Caulking gun + caulk	\$15	\$30	Sí		
Wood/drywall filler	\$6	\$18	Sí		
Patching/putty knife	\$6	\$13	Sí		
Sandpaper (assorted grit)	\$5	\$10	Sí		
Microfiber & tack cloths	\$5	\$10	Sí		
Paintbrushes (assorted sizes)	\$20	\$30	Sí		
Roller frame	\$10	\$20	Sí		
Roller covers	\$5	\$10	Sí		
Paint tray	\$10	\$20	Sí		
Airless paint sprayer	\$60	\$300	Sí		
Ladder	\$50	\$100	Sí		
Drop cloth	\$5	\$20	Sí		
Extension pole	\$20	\$50	Sí		
Wide (18-in.) rollers	\$10	\$20	Después		
Equipo esencial	\$247	\$686			

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 más vehículo más un año de responsabilidad civil más marketing de lanzamiento. Tacha la camioneta si ya tienes una y mira qué queda.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$247	\$686	
Responsabilidad civil general, año uno	\$1,592	\$4,641	
Marketing de lanzamiento	\$2,125	\$4,000	
Subtotal antes del vehículo	\$3,964	\$9,327	
Used half-ton pickup truck w/ ladder rack (2018-2019 model, ~7 years old)	\$13,850	\$18,880	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$17,814	\$28,207	

Fuentes de Dinero

Ordena por lo que te cuesta cada una en un mes malo, no en uno bueno. Lo garantizado con tu casa va hasta abajo por algo.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	COSTO (TASA / PARTE / FAVOR)	DÍAS	¿USAR?

Plan de Crecimiento con Dinero del Cliente

Escribe las palabras exactas y los números exactos. No los vas a inventar bien parado en la cocina de una clienta.

¿Qué anticipo pides y qué cubre? Escribe la frase que vas a decir en voz alta.

¿Cuándo cobras el resto y qué lo dispara? Nombra el momento, no una fecha.

¿Qué parte de la utilidad del trabajo uno se va directo a buscar el tres? Escribe el porcentaje y la regla.

¿Cuál es tu regla de flotación de material — cuánta pintura ajena cargas antes de que caiga el anticipo?

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Pintura

Rangos nacionales por tipo de trabajo. Anota tu precio al lado y compáralo con la hoja de equilibrio antes de cotizar.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Interior single room painting (walls + ceiling, 2 coats)	\$300	\$1,000	8	\$125	
Whole-house interior painting (walls + ceilings)	\$1,000	\$2,900	40	\$73	
Exterior house painting (siding + trim, avg. home)	\$1,810	\$4,512	48	\$94	
Kitchen cabinet painting/refinishing	\$200	\$2,000	16	\$125	
Fence staining	\$750	\$4,250	10	\$425	
Deck staining	\$550	\$1,050	6	\$175	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$20–\$100 por hora (cotizado per sq ft of paintable surface (walls/ceilings/siding)). Los técnicos ganan \$20–\$27 por hora.

Armador Bueno / Mejor / Máximo

Los niveles cambian de alcance, nunca de preparación. Enseña primero la columna grande.

	BUENO	MEJOR	MÁXIMO
Nombre			
Qué incluye			
Qué queda fuera			
Precio			
Garantía			
Quién la compra			
¿Ancla primero?			

Tarifa Horaria de Equilibrio

Todo lo que cuesta estar en el negocio este mes, entre las horas que sí puedes cobrar. Debajo de eso, pagas por trabajar.

CONCEPTO	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu sueldo		
Seguros		
Vehículo + combustible		
Software + teléfono		
Herramienta + reparación		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL costo mensual		
Horas cobrables al mes		
Equilibrio por hora = costo / horas		
Margen objetivo %		
Tarifa = equilibrio / (1 - margen)		

Tabla de Sobreprecio contra Margen

Lléjala una vez y déjala en la camioneta. Son dos números distintos y confundirlos es como quiebra un pintor ocupado.

COSTO	SOBREPRECIO %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Atracción

Chica, útil, honesta, y revela el siguiente problema real. Escríbela para que un desconocido diga que sí sin decidir nada.

¿Cuál es tu primer paso gratis o de bajo riesgo, en una frase que ella repetiría?

¿Con qué se queda en la mano? Nombra la cosa física — un reporte, tableros, fotos.

¿Qué siguiente problema revela, y cuál de tus ofertas lo resuelve?

¿Qué te cuesta en horas y material, y cuántas tienen que cerrar para que pague?

Plan de Venta Adicional y Venta Menor

La venta adicional es una frase dicha en obra con la escalera arriba. La menor cambia cómo paga o qué recibe, nunca el precio de lo mismo.

Lista cada adicional que puedes ofrecer ya montado en la obra, y el momento en que lo dices.

Escribe la frase de venta adicional de tu trabajo más común, palabra por palabra.

Lista tus ventas menores. Al lado, qué sale de verdad del alcance.

¿Qué nunca vas a descontar, pida lo que pida? Escríbelo aquí para no negociar contigo después.

Plan de Continuidad o Recomendación

Sin suscripción real en pintura: el motor de recomendaciones y el reloj de repintado van planeados. Una fila por jugada.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO/PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	TASA OBJETIVO

Reloj de Repintado — a Quién Llamar y Cuándo

Eres el único que tiene el registro de qué se pintó, con qué y en qué año. Ese registro es tu lista de prospectos más caliente.

[illegible]

Lista de Arranque de Trabajo

Córrela la primera mañana antes de que salga una lona de la camioneta. Cada línea la aprenderías a golpes si no.

☐ Confirma color, brillo y producto contra el alcance firmado, en voz alta con la clienta	FECHA
☐ Camina la propiedad con ella y fotografía el daño existente antes de tocar nada	FECHA
☐ Pregunta dónde estaciona, quién está de día, y dónde estarán las mascotas	FECHA
☐ Mueve o cubre cada vehículo al alcance de una máquina, y pregunta por el del vecino	FECHA
☐ Cubre plantas y arbustos, y anota cuáles necesitan agua si calienta	FECHA
☐ Empapela la entrada, la banqueta y toda superficie dura bajo el área	FECHA
☐ Pon y amarra las escaleras al ángulo correcto, pasando el apoyo, patas en piso firme	FECHA
☐ Confirma la toma de agua, la de luz y a dónde va el desecho	FECHA
☐ Revisa el pronóstico: temperatura de superficie, punto de rocío y lluvia	FECHA
☐ Confirma el día en que esperas terminar y el plan de lluvia, ambos por mensaje	FECHA
☐ Dale un nombre y un teléfono y dile que lo use para lo que sea	FECHA
☐ Fotografía el sitio como se veía antes de empezar	FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

El trabajo no acaba cuando deja de pintarse. Acaba cuando ella lo caminó contigo y no queda cinta en la pared.

☐ Quita cinta y plástico mientras el recubrimiento suelta limpio	FECHA _____
☐ Retira lonas, papel y plástico, y destapa y riega las plantas	FECHA _____
☐ Barre y lava la entrada, la banqueta y el porche	FECHA _____
☐ Reinstala herrajes, placas, números y lámparas, y checa que abran puertas y ventanas	FECHA _____
☐ Camina tú primero cada fachada o cuarto y arregla lo que veas antes que ella	FECHA _____
☐ Dale la cinta azul y camina el trabajo con ella: ella marca, tú anotas	FECHA _____
☐ Quita cada pedazo de cinta que puso antes de irte de la propiedad	FECHA _____
☐ Etiqueta y entrega el kit de retoque con código, brillo y cuarto en cada bote	FECHA _____
☐ Dale la garantía escrita y las exclusiones en papel, y lee las exclusiones en voz alta	FECHA _____
☐ Pide la reseña mientras los dos están parados frente al trabajo terminado	FECHA _____
☐ Cobra el pago final en el recorrido, no por factura tres días después	FECHA _____
☐ Regístralo en el reloj: superficie, producto, color, año, próximo	FECHA _____

Hoja de Escaleras, Clima y Limpieza

Escaleras, clima y limpieza. Escribe tus reglas ahora; un viernes caluroso no salen bien.

ESCALERAS — Tus reglas: ángulo, extensión pasando el apoyo, amarre, quién revisa y cuándo.

CLIMA — ¿Cuáles son tus condiciones de sí y de no para exteriores, en tu clima, por escrito?

PLAN DE LLUVIA — ¿Qué interior o gabinete es tu trabajo de semana mojada, y a quién llamas?

LIMPIEZA — Escribe el estándar diario que un ayudante siga sin ti parado ahí.

Bitácora de Equipo

Comprado, atendido, por vencer. Parece relleno hasta que da la fecha de compra de una garantía o te dice que una máquina cuesta más que cambiarla.

Tus 100 Conocidos — 1 de 2

Cada persona en tu teléfono, sin filtrar. Los que ibas a saltarte son los que tienen casas en renta.

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

Tus 100 Conocidos — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿RECOMENDÓ?
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 de Imán de Prospectos

Una solución completa a un problema chico que revela uno grande. Prueba tres nombres antes de escribir nada.

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

El costo por prospecto es la mitad del número. Esta es la otra mitad, y casi nadie la llena.

CONCEPTO	MONTO	CÓMO LO SACASTE
Precio promedio de trabajo		
Margen bruto %		
Utilidad bruta por trabajo		
Trabajos por cliente (vida)		
LTGP		
Marketing últimos 30 días		
Cientes nuevos en 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Tablero Diario

Una línea por día de trabajo. Las semanas que te saltas salen como calendario vacío mes y medio después.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Alcances fríos												
Alcances tibios												
Minutos de contenido												
Anuncios: min/dólar												
Seguimientos												
Estimados agendados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Córrela igual siempre. La visita no es una presentación — son cuatro miedos que se quitan en el orden correcto.

☐ Llega temprano para caminar el exterior antes de tocar, y sabiendo qué estás viendo	FECHA
☐ Pregunta por qué ahora, y anota su fecha y el evento detrás	FECHA
☐ Pregunta qué pasó con el anterior, y deja que el silencio trabaje	FECHA
☐ Camina toda la propiedad con ella, incluido el lado que nadie mira	FECHA
☐ Fotografía cada defecto y enséñale las fotos ahí mismo	FECHA
☐ Nombra la línea de producto, el brillo y el número de manos	FECHA
☐ Deja el certificado de seguro donde lo vea, y menciona la certificación Lead-Safe si la casa tiene la edad	FECHA
☐ Dale algo antes de que te deba nada: el reporte de superficie escrito y los tableros	FECHA
☐ Pregunta cómo se ve un buen resultado para ella, y repítele sus palabras	FECHA
☐ Presenta primero la opción completa, luego las chicas como recortes visibles	FECHA
☐ Pon el precio en papel y entrégalo, en vez de decirlo en la entrada	FECHA
☐ Dile que un no por mensaje está bien y que no la vas a perseguir, y cúmplelo	FECHA

Objeciones y Respuestas — Pintura

Las objeciones que este oficio de verdad oye, y qué significa cada una. Escribe tu respuesta en la tercera columna, con tu voz, antes de necesitarla.

QUÉ DICEN	QUÉ QUIERE DECIR	TU RESPUESTA
Mi cuñado pinta los fines de semana y dijo que lo hacía como por la mitad.	Todavía no veo de qué está hecha la diferencia entre él y tú.	
Es bastante más de lo que esperaba.	Le puse precio en mi cabeza con un número que oí hace años, o con un presupuesto de una sola mano.	
¿No puedes darle una sola mano para ahorrar?	Ando buscando una palanca que jalar que no se sienta como bajar de categoría.	
Necesito pensarlo y hablarlo con mi esposo.	O el precio se me hizo real y necesito ayuda para defenderlo, o no quiero decirte que no en tu cara.	
El pintor anterior me dejó sobrerrocío en el carro y nunca me volvió a contestar.	Ya me quemaron y ando buscando una razón para creer que tú eres distinto.	
¿De verdad necesito pintar ahora, o puede esperar un año?	Quiero saber si me vas a decir la verdad aunque te cueste la venta.	
¿Tienes licencia?	Quiero saber que eres legítimo y que no soy yo la responsable si te caes de mi escalera.	
¿Puedes empezar la semana que entra? Nos llega familia.	Mi fecha límite real es el evento, no la pintura.	

Guion para Pedir la Reseña

Pide en el recorrido, cuando el trabajo se ve mejor. Pídele a todos, no ofrezcas nada a cambio, y nunca la escribas tú.

Escribe tu petición, palabra por palabra, como la dirías parado en la entrada.

¿Qué le pides que mencione en específico, para que la reseña le sirva a la siguiente?

¿Qué haces si dice que sí y no la escribe? Escribe el único mensaje que vas a mandar, una vez.

¿Qué haces con una reseña que no es de cinco estrellas? Escribe tu política ahora, en calma.

Tarjeta de Primera Contratación

Cada línea necesita evidencia, no corazonada. Sin evidencia junto a un sí, es un no.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajas más de 55 horas		
Regresos a corregir suben		
Efectivo cubre 8 semanas		
Hay descripción del puesto		
Hay semana de capacitación		
Hay plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escribe cómo se ve bien en cada marca y entrégaselo el primer día. La prueba: ¿otro podría leerlo y saber si pasó?

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

Plan de Pago y Qué Premia

Lo que mides es lo que obtienes. Junto a cada elemento, escribe la conducta que de verdad fomenta — incluida la que no querías.

ELEMENTO	MONTO/TARIFA	QUÉ CONDUCTA PREMIA	QUÉ PREMIA SIN QUERER

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

Dibújalo mientras es teórico y gratis. El punto es ver cuándo te bajas de la escalera y a quién hay que entrenar antes.

En \$250k: ¿quién hace qué, y cuáles horas tuyas siguen en una escalera?

En \$500k: ¿qué se rompe primero, y a quién contratas?

En \$1M: ¿cuál es tu propio trabajo ya, y qué dejaste de hacer del todo?

¿A cuál de esas personas hay que entrenar un año antes de poder pagarla?

Pronóstico de Doce Meses

El índice es demanda real de pintura por mes. Llena trabajos, luego ingresos, luego costos — nunca al revés, porque los trabajos sí los puedes ir a conseguir.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TICKET PROM.	INGRESOS	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.87					
Feb	0.91					
Mar	0.96					
Abr	0.98					
May	0.99					
Jun	1.09					
Jul	1.08					
Ago	1.05					
Sep	1.07					
Oct	1.00					
Nov	1.00					
Dic	0.99					
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, no mensual. La columna de anticipos es la que te frena de gastar el dinero de pintura ajeno.

Asignaciones Utilidad Primero

Divide cada anticipo el día que cae, en cuentas separadas. La línea de impuestos es la que salva gente. Fija los porcentajes con tu contador.

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

Tarjeta de Indicadores — Pintura

Tu cifra junto a la referencia, cada mes. Recuerda que la referencia de utilidad neta viene de empresas mucho más grandes.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Target gross profit margin (meta 50%)												
Net profit margin (established company) (meta 20%)												
Paint/material cost share of bid (meta 17.5%)												
Labor cost share of bid (meta 82.5%)												
Overhead share of job cost (meta 10%)												
Labor cost per sq ft (meta 0.8 USD/sqft)												
Average interior job price (meta 2,003 USD)												
Average exterior job price (meta 3,161 USD)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Una fila al mes por poco más de un año. Doce filas propias le ganan a cualquier referencia.

MES	INGRESOS	MATERIAL + SUBS	MANO DE OBRA	GASTOS FIJOS	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta este mes: un trabajo pagado. No una marca, no un logo. Todo aquí existe para producir un cheque.

☐ Entidad formada, EIN obtenido, cuenta de negocio abierta	FECHA _____
☐ Responsabilidad civil comprada y certificado en el teléfono	FECHA _____
☐ Certificación Lead-Safe solicitada si vas a tocar casas viejas	FECHA _____
☐ La oferta de una página escrita, impresa y legible para otro	FECHA _____
☐ Cien conocidos listados, sin filtrar, en la hoja	FECHA _____
☐ Diez contactos personales al día, anotados, cada día	FECHA _____
☐ Kit esencial comprado; lo demás prestado o rentado	FECHA _____
☐ Primera visita de estimado con la lista en la mano	FECHA _____
☐ Primer trabajo agendado y anticipo cobrado	FECHA _____
☐ Listas de arranque y cierre corridas tal cual	FECHA _____
☐ Primera reseña pedida en el recorrido	FECHA _____
☐ Trabajo en el reloj de repintado y parte fija de la utilidad para marketing	FECHA _____

Días 31–60: Más Dinero

El mayor retorno por hora de los noventa días, y el mes que todos se saltan porque no se siente como avance.

☐ Venta adicional ofrecida en cada obra, ya montado	FECHA
☐ Precio subido una vez en la siguiente tanda	FECHA
☐ Un canal frío elegido — y solo uno	FECHA
☐ Antes y después publicado de cada obra, con la preparación	FECHA
☐ Ficha del mapa reclamada, completa, con fotos semanales	FECHA
☐ Cada reseña contestada en un par de días	FECHA
☐ Hoja de equilibrio llena con números reales	FECHA
☐ Puertas tocadas alrededor de cada obra en la que estás	FECHA
☐ Bitácora de estimados: cada cotización, si cerró y por qué	FECHA
☐ Pago de avance escrito en el alcance si pasa de una semana	FECHA

Días 61–90: El Máximo

Convierte una racha de trabajos en algo que siga produciendo. Sin suscripción aquí, el motor de recomendaciones va a propósito.

☐ Jugada de recomendación: premio, momento y palabras	FECHA
☐ Dos nombres pedidos a cada cliente terminado	FECHA
☐ Cada trabajo en el reloj con producto, color y año	FECHA
☐ Tarjeta de contratación corrida con evidencia en cada sí	FECHA
☐ Cuenta en la tienda a nombre de la empresa	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses lleno con trabajos	FECHA
☐ Cierre mensual bien hecho: ingresos, material, obra, fijos, neta	FECHA
☐ Premortem corrido y alarmas escritas donde las veas	FECHA
☐ Texto de la garantía revisado con tu abogado	FECHA
☐ La regla innegociable del trimestre, arriba de la página	FECHA

Hitos y Alarmas

Una fila por hito. La alarma es la señal temprana de que va mal, y la respuesta la decides ahora, en calma.

HITO	FECHA META	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿HECHO?

Bitácora de Decisiones

Cada decisión que importó, por qué la tomaste, y cuándo la vas a revisar. En un año esta es la página más valiosa del libro.