

La Prueba de la Multitud Hambrienta para tus Códigos Postales

Tres códigos postales. Tres criterios. Escribe la evidencia que viste, no el puntaje que esperas.

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

DOLOR — ¿qué llamadas de plagas cerca de ti son urgentes esta semana y no algún día? ¿Qué viste u oíste que lo pruebe?

PODER DE COMPRA — edad del parque de vivienda, proporción de casas propias y la presión del clima que repite el trabajo:

ALCANZABILIDAD — cómo llegas a estas casas barato y de forma repetida, y qué tan compacta es la ruta entre ellas:

El Perfil de tu Dueña de Casa

Una persona, no una categoría. Descríbela como se la describirías a alguien que va a tocar su puerta.

Quién es: la casa, la familia, las mascotas y qué vio que la hizo levantar el teléfono:

Qué teme cuando un desconocido con aspersora llega a su puerta, en sus palabras y no en las tuyas:

Qué escribió en el buscador a las once de la noche, palabra por palabra:

Qué ya intentó, quién le quedó mal y qué le costó ese fracaso:

Tu Ventana de Licencia — Las Semanas que No Puedes Facturar

Este oficio está restringido por licencia en todas partes. Cotiza el hueco entre tu último cheque y tu primer tratamiento legal.

Credenciales que exige tu estado, en orden, y qué categorías necesitas de verdad el día uno:

Experiencia u horas de capacitación exigidas antes de presentar el examen, y cómo las vas a documentar:

Fechas de examen disponibles, tiempo de trámite de la solicitud y cualquier seguro que deba salir antes:

Semanas totales sin ingreso x lo que quema tu casa = el número que decide tu fecha de arranque:

Hoja de Colchón Personal

Solo costos del hogar; el negocio va en el capítulo 5. Suma, divide tus ahorros entre el total y resta la ventana de licencia en semanas.

[illegible]

Demanda por Mes — Control de Plagas

El índice impreso se reconstruyó de patrones estacionales publicados, no de datos de búsqueda medidos. Lee la forma, no los decimales, y anota tus números al lado.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	PLAGAS DEL MES	TRABAJOS ESPERADOS	INGRESOS ESPERADOS
Ene	0.70			
Feb	0.72			
Mar	0.90			
Abr	1.05			
May	1.20			
Jun	1.35			
Jul	1.30			
Ago	1.20			
Sep	1.05			
Oct	0.90			
Nov	0.75			
Dic	0.68			
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.

Constructor del Resultado Soñado

Sus palabras, no las tuyas. Si una frase de aquí cabría en el folleto de un competidor, aún no es específica.

El momento que quiere de vuelta: en qué parte de la casa, a qué hora y qué está haciendo:

Cómo le describiría el resultado a su hermana, en sus propias palabras:

Los dos relojes: qué cambia en días y qué toma un ciclo de vida completo:

El cambio de estatus: qué dice de ella, ante sí misma, tener esto resuelto:

Mapa de Obstáculo → Solución

Las quince filas. Primero la categoría, luego voltea cada obstáculo en una frase que empiece con cómo: esa frase es un componente de tu oferta.

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

Tu Pila de Valor

Califica valor para ella y costo para ti. Lo barato para ti y sin valor para ella es relleno: córtalo antes.

[illegible]

Garantía y Nombre de la Oferta

Acotada, escrita y cumplible por una persona con una camioneta. Nadie vende una casa sin plagas: escribe lo que sí puedes cumplir.

La promesa en una frase que ella le pueda repetir a su marido:

Las plagas que cubre, nombradas, y las que no:

Las condiciones que ella debe corregir para que se sostenga, y cómo las vas a documentar:

Tres nombres candidatos. Di cada uno en voz alta a alguien fuera del oficio y encierra al sobreviviente:

Área de Servicio y Trabajos que No Vas a Hacer

Dibuja la forma más compacta que aguante cincuenta cuentas reales. Escribe la lista de lo que rechazas antes de que te tienten.

Tu límite en palabras simples: las carreteras, los pueblos, la orilla que no cruzas por una visita trimestral:

Categorías que de verdad tienes, y el trabajo que queda fuera de ellas:

Trabajos que rechazas por razones de negocio y no de licencia, y por qué:

A quién le refieres el trabajo rechazado, y qué esperas de vuelta:

Mapa de Densidad de Ruta — Cuentas por Día y Código Postal

Una fila por código postal o colonia. La densidad, no el radio, decide lo que te llevas. Encierra las que ya justifican un día propio.

CP / COLONIA	CUENTAS HOY	MANEJO DESDE LA BASE	DÍA DE SERVICIO	CUENTAS META	¿CRECER O SOLTAR?

Escaneo de Diez Competidores

Léelos como cliente, no como rival. Sus reseñas de una estrella son tu posicionamiento, escrito para ti y gratis.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase de una Línea y tu Posicionamiento

Problema, plan, éxito, en ese orden. Si no lo puedes decir sin leerlo, está muy largo.

El problema, dicho como ella lo dice:

El plan, en tres pasos que una persona podría repetir:

El éxito: cómo se ve su vida una vez resuelto:

Todo junto en una frase. Reescríbela tres veces y quédate con la más corta:

Entidad, EIN y Banco

La hora aburrida y barata. Hazlo en este orden y nada de lo que sigue se traba esperando.

- ☐ Decide la entidad con tu contador y anota por qué, no solo cuál.
- FECHA
- ☐ Registra la entidad ante tu estado y guarda el documento sellado donde lo halles rápido.
- FECHA
- ☐ Saca el EIN directo del sitio del gobierno federal. Es gratis y toma minutos.
- FECHA
- ☐ Abre una cuenta bancaria de negocio a nombre de la entidad y deja de usar la personal ese día.
- FECHA
- ☐ Consigue una tarjeta de débito o crédito de negocio para que la compra de químicos nunca toque una cuenta personal.
- FECHA
- ☐ Averigua si tu estado le cobra impuesto a los servicios de control de plagas, y regístrate para cobrarlo si sí.
- FECHA
- ☐ Registra tu nombre comercial si tu estado lo pide por separado.
- FECHA
- ☐ Consigue un número de teléfono de negocio que no sea tu celular personal.
- FECHA
- ☐ Pregúntale a tu contador cómo se registran los planes anuales prepagados antes de vender uno.
- FECHA
- ☐ Pon la fecha de declaración anual de la entidad en tu calendario con recordatorio un mes antes.
- FECHA

Tu Camino de Licencia, Paso por Paso

Una fila por paso, en el orden que exige tu estado. Llena la columna de fecha y esto se vuelve tu ruta crítica de lanzamiento.

Requisitos de Licencia por Estado — Control de Plagas

Investigadas en la tabla publicada por cada agencia. Las cuotas cambian: confirma el monto vigente y la fecha de renovación en el sitio de la junta antes de pagar.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	Sí	Pesticide Applicator / Operator Certification	KY Department of Agriculture	\$25–\$100	Sí
Texas	Sí	Structural Pest Control Certified Applicator / Business License	Texas Department of Agriculture — Structural Pest Control Service	\$64–\$300	Sí
California	Sí	Operator (Qualifying Manager), Field Representative, and Applicator licenses	California Structural Pest Control Board	\$35–\$150	Sí
Florida	Sí	Pest Control Operator / Certified Operator Certificate	Florida Department of Agriculture and Consumer Services (FDACS), Bureau of Entomology and Pest Control	\$10–\$300	Sí
New York	Sí	Commercial Pesticide Applicator Certification (Category 7A - Industrial, Institutional, Structural and Health-Related Pest Control)	NY Department of Environmental Conservation (DEC)	\$100–\$450	Sí
Pennsylvania	Sí	Commercial Pesticide Applicator License	PA Department of Agriculture, Bureau of Plant Industry	\$40–\$110	Sí
Illinois	Sí	Structural Pest Control Business License + Certified Technician credential	Illinois Department of Public Health (IDPH)	\$75–\$250	Sí
Ohio	Sí	Commercial Pesticide Applicator License	Ohio Department of Agriculture, Pesticide Regulation	\$30–\$35	Sí
Georgia	Sí	Commercial Pesticide Applicator License / Pesticide Contractor License	Georgia Department of Agriculture, Pest Control Programs	\$45–\$90	Sí
North Carolina	Sí	Registered Technician Card / Certified Applicator Card / Structural Pest Control License	NC Department of Agriculture & Consumer Services — Structural Pest Control and Pesticides Division	\$40–\$200	Sí
Michigan	Sí	Commercial / Registered Pesticide Applicator Certification	Michigan Dept of Agriculture and Rural Development (MDARD)	\$45–\$75	Sí

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

Estándar de Registro de Aplicación de Pesticidas

Tu estado fija los campos obligatorios y el tiempo de resguardo. Arma el formato antes de la primera visita: es obligación legal, no orden.

☐ Fecha y hora de inicio y de fin de la aplicación.	FECHA
☐ Dirección o sitio tratado, y las áreas específicas dentro de él.	FECHA
☐ Plaga objetivo, y lo que observaste tú en lugar de lo que supuso el cliente.	FECHA
☐ Nombre de marca del producto y EPA registration number.	FECHA
☐ Dosis, concentración y cantidad total aplicada.	FECHA
☐ Método: grieta y hendidura, banda perimetral, inyección en hueco, colocación de cebo, granulado al voleo.	FECHA
☐ Nombre y número de certificación o registro de quien lo aplicó.	FECHA
☐ Intervalo de re-entrada entregado al cliente, y confirmación de que se entregó por escrito.	FECHA
☐ Clima al momento donde la etiqueta o tu estado lo exijan: viento, temperatura.	FECHA
☐ Dónde se guarda el registro, quién lo puede sacar y cuánto tiempo exige tu estado que lo guardes.	FECHA

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Rangos de planeación, no cotizaciones. La tasa de workers' comp viene prestada de un oficio vecino porque no hay una publicada para control de plagas: tu cotización es el único número real.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$250—\$3,000	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	2.19—6.3 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,954—\$2,940	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$5,000—\$20,000	Not federally required; varies by state. North Carolina requires proof of insurance before a structural pest control license is issued. Some states (e.g. Illinois for related pesticide-business registrations) require surety bonds in the \$10,000-\$25,000 range as a general pattern for chemical-application trades.	
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 agentes mínimo. Pregúntale a cada uno, por escrito, si la póliza cubre un reclamo por mala aplicación o por deriva.

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Entra con esta lista. Estás comprando respuestas, no documentos que pudiste encontrar tú.

☐ ¿Qué entidad me queda, y qué cambia cuando contrate a mi primer empleado?	FECHA
☐ ¿Mi estado le cobra impuesto a los servicios de control de plagas, y en qué líneas?	FECHA
☐ ¿Cómo se registra un plan anual prepagado, y cuándo se vuelve ingreso?	FECHA
☐ ¿Qué va en mi acuerdo de servicio, y cómo se deben redactar los términos de cancelación?	FECHA
☐ ¿Cómo se redacta mi garantía de re-tratamiento para que diga exactamente lo que quiero y nada más?	FECHA
☐ ¿Cuáles son mis obligaciones cuando un cliente reclama daño por una aplicación?	FECHA
☐ ¿Estoy obligado a llevar workers' compensation con mi plantilla, y desde qué número de empleado?	FECHA
☐ ¿Qué registros debo conservar, en qué forma y por cuánto tiempo en mi estado?	FECHA
☐ ¿Cómo estructuro el negocio para que un arreglo de qualifying manager no ponga en riesgo mi licencia?	FECHA
☐ ¿Qué debería hacer distinto en el primer año que duele arreglar en el tercero?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Control de Plagas

Rangos investigados del catálogo de un proveedor real. Llena tu columna con cotizaciones reales; esta tabla cotiza herramienta, no químico.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Battery-powered or manual backpack sprayer	\$270	\$469	Sí		
B&G-style 1-gallon stainless steel compression sprayer	\$390	\$400	Sí		
Hand duster for crack-and-crevice insecticide dust	\$12	\$139	Sí		
Hand or push granular spreader	\$34	\$432	Sí		
Gel bait applicator gun	\$6	\$109	Sí		
PPE kit (nitrile gloves, coveralls, goggles)	\$25	\$183	Sí		
Half-mask respirator with P100 cartridges	\$23	\$168	Sí		
UV/LED inspection flashlight (scorpions, rodent tracking)	\$29	\$71	Sí		
ULV/mosquito fogger	\$216	\$1,599	Después		
Chemical spill containment kit	\$130	\$142	Después		
HEPA insect/bed bug vacuum	\$308	\$1,620	Después		
Heavy-duty chemical-resistant gloves	\$19	\$34	Después		
Equipo esencial	\$788	\$1,971			

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.

Inventario Inicial de Químico y Cebo

La línea que ninguna tabla de equipo imprime. Cotízala con tu distribuidor real: será tu mayor costo consumible mientras seas dueño del negocio.

[illegible]

Presupuesto Total de Arranque

Lee el total como un piso. No incluye el químico inicial, las cuotas de licencia de tu estado ni una semana de gastos del hogar.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$788	\$1,971	
Responsabilidad civil general, año uno	\$250	\$3,000	
Marketing de lanzamiento	\$1,500	\$5,000	
Subtotal antes del vehículo	\$2,538	\$9,971	
Used compact pickup, SUV, or cargo van (5-10 years old)	\$8,000	\$20,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$10,538	\$29,971	

Fuentes de Fondео

Ordena por lo que de verdad te cuesta el dinero, favores incluidos. El efectivo del cliente está arriba por una razón.

[illegible]

Plan de Crecer con Dinero del Cliente

El tratamiento inicial trae más efectivo que las visitas trimestrales. Decide ya qué parte de él compra al siguiente cliente.

Cuánto cobras por un tratamiento inicial, y cuánto te cuesta de verdad entregarlo:

La parte fija de cada inicial que regresa al marketing, y a dónde va exactamente:

Cómo cobras: al terminar, con tarjeta registrada, o con una factura que andarás persiguiendo en abril:

Cuántos intentos por el siguiente cliente financia un inicial a tu costo por prospecto:

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Control de Plagas

Rangos nacionales investigados. Una banda ancha es el mercado diciéndote que inspecciones antes de cotizar, no que adivines por teléfono.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
General pest control, one-time initial treatment	\$158	\$288	1	\$288	
Quarterly recurring pest control visit	\$98	\$178	0.5	\$356	
Drywood termite fumigation/treatment	\$1,570	\$2,857	4	\$714	
Bed bug treatment	\$300	\$3,500	3	\$1,167	
Mosquito yard treatment, one-time service	\$65	\$150	1	\$150	
One-time rodent/wildlife removal	\$225	\$500	2	\$250	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$75–\$150 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$17–\$30 por hora.

Bueno / Mejor / Máximo

Arma los tres y presenta primero el Máximo. El nivel barato debe ser menos, no descontado: escribe exactamente qué le falta.

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

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Tu pago es un costo, no una sobra. Sé brutal con las horas facturables: manejar, facturar y las llamadas que no agendan no cuentan.

LÍNEA	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Vehículo + combustible		
Químico + cebo		
Software + teléfono		
Licencia + recertificación		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL mensual		
Horas facturables al mes		
Equilibrio por hora = total ÷ horas		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Tabla de Recargo contra Margen

El recargo es lo que agregas. El margen es lo que sobrevive. Llena esto una vez y deja de convertir en la entrada de una casa.

COSTO DEL TRABAJO	RECARGO %	PRECIO	MARGEN %

Escalera de Aumento de Precio

Una fila por aumento. Primero clientes por venir; las cuentas actuales en su aniversario, con aviso y algo agregado. Anota qué pasó de verdad.

Tu Oferta de Entrada

La inspección es la puerta de entrada. Diseñala para que sirva de verdad incluso a quien hoy no compra nada.

Qué cubre la inspección, en el orden en que la recorres, por dentro y por fuera:

Qué recibe por escrito al final, y cómo se ve:

Cuánto cobras por ella, y por qué ese número:

La frase que convierte los hallazgos en el plan, palabra por palabra:

Subir y Bajar la Oferta

El ascenso es el siguiente problema, revelado. El descenso cambia qué recibe o cómo paga, nunca el precio de lo mismo.

Tres problemas que revela el problema que resolviste, y el servicio que arregla cada uno:

Tus extras de temporada y el mes en que empiezas a ofrecer cada uno:

Tu escalera de descenso: cómo paga, qué recibe, el plazo, el punto de partida:

La línea que no cruzas en precio, escrita antes de que alguien te empuje:

Plan de Recurrencia o Referidos

El servicio recurrente es el producto de este oficio. Una fila por jugada, con la tasa de aceptación que esperas y la que sacas.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	ACEPTACIÓN META

Cuánto Vale Una Cuenta Recurrente

Haz esto una vez y nunca volverás a tratar la conversión a plan como opcional. Las filas de retención deciden la respuesta: mídelas en tu cartera.

LÍNEA	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ EL NÚMERO
Precio por visita recurrente		
Visitas al año		
Valor anual del contrato		
Margen bruto %		
Utilidad bruta al año		
Cuentas que arrancaste este año		
Cuentas que siguen pagando doce meses después		
Tu tasa de retención (medida, no supuesta)		
Años promedio que se queda un cliente, según esa tasa		
Utilidad bruta de por vida por cuenta		
Cuentas necesarias para tu mes meta		

Lista de Inicio de Trabajo

Córrela en cada visita, incluidas aquellas en las que traes prisa. Sobre todo esas.

☐ Confirma la cita la noche anterior, con la ventana de llegada y tu nombre.	FECHA
☐ Revisa el último ticket de servicio de esa dirección antes de bajarte de la camioneta.	FECHA
☐ Toca, preséntate y di cuánto tiempo esperas quedarte.	FECHA
☐ Pregunta por niños, mascotas, peceras, huertas y cualquiera en la casa que esté sensible o enfermo.	FECHA
☐ Pregunta qué cambió desde la última visita y dónde han visto actividad.	FECHA
☐ Nombra el producto que piensas usar y a dónde va, antes de abrir nada.	FECHA
☐ Revisa en la etiqueta el sitio, la dosis y el equipo de protección exigido; cada vez, no de memoria.	FECHA
☐ Ponte el equipo de protección que indica la etiqueta antes de la primera aplicación, no después.	FECHA
☐ Confirma acceso a las áreas que necesitas y anota por escrito a lo que no te dieron acceso.	FECHA
☐ Revisa viento y clima contra tu propia regla de reagendar, y reagenda si no pasa.	FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

Los últimos cinco minutos son sobre los que se escribe la reseña. Ninguno trata de eficacia.

☐	Completa el registro de aplicación en el sitio: fecha, hora, plaga objetivo, producto, EPA registration number, dosis, áreas tratadas, aplicador.	FECHA
☐	Deja al cliente un ticket de servicio escrito con la misma información en lenguaje claro.	FECHA
☐	Entrega las instrucciones de re-entrada por escrito y dílas también en voz alta.	FECHA
☐	Recorre con el cliente lo que encontraste y lo que hiciste, en el orden en que lo hiciste.	FECHA
☐	Anota las condiciones que invitan que observaste y lo que recomiendas corregir.	FECHA
☐	Regresa muebles, tapas de electrodomésticos y registros de acceso a donde los encontraste.	FECHA
☐	Cierra con pasador cada reja y tapa cada acceso al espacio bajo la casa que abriste.	FECHA
☐	Enjuaga o limpia lo que recibió exceso de rocío y recoge cualquier empaque.	FECHA
☐	Agenda el seguimiento o la siguiente visita trimestral antes de salir de la entrada.	FECHA
☐	Confirma la tarjeta registrada y el monto que se va a cobrar.	FECHA
☐	Pide la reseña en la visita de seguimiento, cuando el resultado ya se ve.	FECHA
☐	Purga la aspersora y registra cualquier falla de equipo antes de estacionarte por la noche.	FECHA

Hoja de la Familia de Oficio

Rutas, cuidado del equipo y certificaciones: las tres cosas que en silencio deciden tu margen y tu licencia.

Tus días de servicio por zona, y qué cuentas tienen que moverse para que la ruta funcione:

Tu calendario de cuidado y calibración de equipo, y dónde se anota el resultado:

Ciclo de recertificación, créditos exigidos, cursos agendados y la fecha en que vence la licencia:

Tus reglas de clima — viento, lluvia, temperatura — y las palabras que usas al mover una visita:

La Hora de Oficina del Viernes

Mismo día, mismo orden, una hora. Es la lista de la sección de administración, en el orden en que la corres.

☐ Factura cada trabajo atendido esta semana.	FECHA _____
☐ Persigue por escrito cada factura sin pagar, con la factura adjunta otra vez.	FECHA _____
☐ Mueve el dinero: impuestos, utilidad, pago del dueño, y luego operación.	FECHA _____
☐ Revisa el calendario de renovaciones por cualquier cosa que venza dentro de sesenta días.	FECHA _____
☐ Archiva los registros de aplicación y los tickets de servicio de la semana en las carpetas de cliente.	FECHA _____
☐ Confirma la ruta de la semana entrante y llama a lo que haya que reagendar.	FECHA _____
☐ Actualiza la bitácora de cancelaciones y escribe el motivo en cada renglón.	FECHA _____
☐ Lee el único reporte que importa y anota qué cambió.	FECHA _____

Bitácora de Equipo

Aspersoras, espolvoreadores, esparcidores y respirador. La calibración va en la columna de servicio: el dato que un regulador pide.

[illegible]

Tus 100 Contactos en Caliente — 1 de 2

Cinco al día por tres semanas. Anota el resultado para ver el patrón en lugar de recordar los rechazos.

#	NOMBRE	CÓMO 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 Contactos en Caliente — 2 de 2

#	NOMBRE	CÓMO 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

Resuelve un problema angosto completo y gratis, y revela el grande con honestidad. La alarma fabricada es droga corta con cuenta larga.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Problema angosto que resuelve	
Tipo (inspección / calendario / lista)	
Formato de entrega	
Nombre (prueba tres)	
Tiempo que toma consumirlo	
El siguiente problema que revela	
La oferta que lo resuelve	

Hoja de LTGP : CAC

Llena esto antes de gastar en publicidad. La fila de retención es el supuesto sobre el que descansa todo: usa tu cifra medida del capítulo 7, o corre la hoja dos veces y mira la diferencia.

LÍNEA	MONTO	CÓMO LO SACASTE
Valor anual del contrato		
Margen bruto %		
Utilidad bruta al año		
Tu tasa de retención medida (capítulo 7)		
Años promedio que se queda un cliente, según esa tasa		
LTGP por cuenta recurrente		
Parte de trabajos únicos que se convierte a plan		
LTGP mezclado por cliente		
Gasto de marketing de los últimos 30 días		
Cientes adquiridos en los últimos 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Tablero Diario

Primero volumen, después optimizar. Doce intentos no son una muestra.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos en caliente												
Contactos en frío												
Minutos de contenido												
Dólares de anuncios												
Seguimientos enviados												
Inspecciones agendadas												
Planes vendidos												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Cotización

Los primeros diez minutos deciden el precio que puedes cobrar. Córrelos igual siempre.

☐ Llega dentro de la ventana y manda mensaje cuando estés a cinco minutos.	FECHA
☐ Preséntate, da tu número de licencia y di cuánto tiempo vas a necesitar.	FECHA
☐ Pregunta qué vio, dónde y desde cuándo pasa; luego cállate y escucha.	FECHA
☐ Pregunta por niños, mascotas, peceras, huertas y cualquiera en la casa que esté sensible.	FECHA
☐ Usa la frase que normaliza en el primer minuto, antes de que tenga que apenarse.	FECHA
☐ Recorre primero el exterior: el nivel del terreno, las bajadas de agua, las plantas, las penetraciones, la madera en contacto con la tierra.	FECHA
☐ Recorre el interior acompañado de ella, narrando qué estás mirando y por qué.	FECHA
☐ Fotografía cada hallazgo conforme avanzas y enséñaselo ahí mismo.	FECHA
☐ Entrega los hallazgos por escrito, compre o no compre algo hoy.	FECHA
☐ Presenta tres niveles, el Máximo primero, y lee en voz alta la garantía y sus exclusiones.	FECHA
☐ Di los términos de cancelación en voz alta antes de que pregunte.	FECHA
☐ Pide el trabajo en una frase simple, y luego cállate.	FECHA
☐ Agenda el tratamiento inicial y registra la tarjeta antes de irte.	FECHA

Tus Respuestas de Seguridad y Contrato, Palabra por Palabra

Las dos preguntas que no puedes tropezar. Escríbelas y di cada una en voz alta hasta que suene a ti y no a un guion.

¿Es seguro cerca de mis hijos, mis mascotas y mis peces? Tu respuesta, en frases completas:

Dónde no vas a tratar, y cómo lo dices antes de que ella tenga que preguntar:

¿Quedo amarrada a un contrato? Tu respuesta, con los términos de cancelación dichos en voz alta:

Qué le entregas por escrito en la puerta, y en qué momento se lo entregas:

Objeciones y Respuestas — Control de Plagas

La columna de en medio es la que hay que estudiar. Casi nadie objeta lo que dice que objeta. Escribe la tercera columna con tu propia voz.

LO QUE DICEN	LO QUE DE VERDAD SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Mi primo tiene una aspersora en la cochera y lo hace por la mitad.	No entiendo qué estaría pagando por un profesional, y la mitad suena al mismo resultado por menos dinero.	
Puedo comprar lo mismo en la ferretería por una fracción de eso.	Creo que el producto es el servicio, y me molesta pagar sobreprecio por un frasco.	
No quiero quedar amarrado a un contrato.	Alguien me renovó automáticamente una vez y me lo puso difícil para salir, y no lo vuelvo a hacer.	
¿Esto es seguro cerca de mis hijos y del perro?	Necesito verte tomar esto en serio antes de dejarte entrar a mi casa.	
La empresa anterior roció y de todos modos volvieron.	Ya pagué por esto una vez y no funcionó, así que por qué el tuyo sería distinto.	
¿Me puedes garantizar que se van a ir?	Quiero certeza, y estoy probando si vas a prometer de más con tal de cerrar la venta.	
¿No me puedes hacer nada más un tratamiento de una vez?	Quiero la salida más barata de este problema específico hoy.	
¿Por qué seguiría pagando cada trimestre si nunca veo nada?	El valor desapareció en el momento en que el servicio empezó a funcionar.	

Guion para Pedir la Reseña

Pide en la visita de seguimiento, en persona, y sé específico sobre qué ayuda. Una petición específica da una reseña específica.

La frase que dices en la visita de seguimiento, palabra por palabra:

Qué le pides que mencione: la visita, los hallazgos, el haber llegado a tiempo:

Cómo se lo haces fácil en el teléfono que trae en la mano, en un solo paso:

Cómo respondes a una mala reseña: las palabras y el momento:

Tablero de Primera Contratación

Cuatro síes con evidencia antes de anunciar. Contratar para huir de un sentimiento da una contratación impagable en un mes que no planeaste.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajas más horas de las que le aceptarías a un empleado		
La tasa de regresos va subiendo		
Ocho semanas de sueldo en el banco		
Existe una descripción del puesto por escrito		
Existe un plan de capacitación documentado		
Sabes qué vas a hacer con las horas		

Alta del Técnico Registrado

Sus aplicaciones pasan bajo tu certificación. Arma el expediente antes del primer día y mantén documentada la capacitación.

- | | |
|--|-------------|
| ☐ Confirma por escrito los requisitos de registro de técnico, horas de capacitación y reglas de supervisión de tu estado. | FECHA _____ |
| ☐ Escribe el plan de capacitación y el registro que vas a guardar para probar que se dio. | FECHA _____ |
| ☐ Completa el papeleo de registro y preséntalo antes de que aplique nada. | FECHA _____ |
| ☐ Agenda la evaluación médica y la prueba de ajuste del respirador antes de que las necesite. | FECHA _____ |
| ☐ Capacítalo en lectura de etiqueta y cálculo de dosis antes que en nada más, y evalúalo. | FECHA _____ |
| ☐ Capacítalo en el registro de aplicación y el ticket de servicio hasta que complete los dos sin que le recuerdes. | FECHA _____ |
| ☐ Acompáñalo más tiempo del que se siente necesario, y autorízalo ruta por ruta y no todo de golpe. | FECHA _____ |
| ☐ Fija el techo de regresos contra el que se le mide y enséñale cómo se calcula. | FECHA _____ |
| ☐ Confirma que la cobertura de workers' compensation esté vigente desde su primer día. | FECHA _____ |
| ☐ Agenda la renovación del registro de técnico el día que se lo otorguen. | FECHA _____ |

Plan de Arranque 30 / 60 / 90

Escribe qué puede hacer sin supervisión en cada etapa. Si a los noventa días no es cierto, el problema fue la capacitación.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Bosqueja los tres. Conocer la forma te dice hacia qué puesto estás contratando en lugar de de cuál estás huyendo.

En \$250k: quién hace qué, y cuáles horas estás recomprando primero:

En \$500k: el puesto de oficina, los técnicos, y qué dejaste de hacer:

En \$1M: quién es dueño de la ruta y de los números de calidad, y en qué se volvió tu propio trabajo:

El puesto que contratarías mañana si apareciera el dinero, y por qué ese:

Pronóstico de Doce Meses

Dos líneas, siempre: el ingreso recurrente que puedes predecir y el trabajo único que sigue el índice. Promediarlos esconde la única tendencia que importa.

MES	ÍNDICE	CUENTAS RECURRENTE	TRABAJO ÚNICO	INGRESOS	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.70					
Feb	0.72					
Mar	0.90					
Abr	1.05					
May	1.20					
Jun	1.35					
Jul	1.30					
Ago	1.20					
Sep	1.05					
Oct	0.90					
Nov	0.75					
Dic	0.68					
Año						

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

Asignaciones Profit First

Parte cada depósito el día que cae y corre el negocio con lo que queda. El dinero que nunca ves es el que no puedes gastar por accidente.

CUENTA	% META	ESTE MES \$	% REAL
Ingreso			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Químico y materiales			

Tablero de KPI — Control de Plagas

Diez minutos al mes. Varios son referencias generales de servicio y no de control de plagas: dirección y orden de magnitud correctos, no evangelio. Tu propia tendencia importa más.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Callback rate ceiling (meta 1%)												
Average revenue per team member, annually (meta 170,000 USD/yr)												
Average ticket, general pest control treatment (meta 223 USD)												
Average annual recurring-contract value per customer (meta 669 USD/yr)												
Overhead as percentage of sales, ceiling (meta 30%)												
Annual company revenue growth target (meta 10%)												
Share of pest control industry revenue from residential customers (meta 67.6%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

El ingreso recurrente tiene su propia columna, al frente, a propósito. Es la línea que lees primero cada mes.

MES	RECURRENTE	ÚNICO	QUÍMICO + MATERIAL	MANO DE OBRA	GASTO GENERAL	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Una carrera por el permiso. Todo esto salvo los dos últimos puntos se puede hacer antes de que llegue tu licencia.

☐ Agenda el examen. Primera semana, antes de sentirte listo.	FECHA
☐ Pide el material de estudio y pon las horas de estudio en el calendario como citas.	FECHA
☐ Registra la entidad, saca el EIN, abre la cuenta bancaria de negocio.	FECHA
☐ Consigue tres cotizaciones de seguro y hazle a cada agente la pregunta de contaminación por escrito.	FECHA
☐ Mete la solicitud de licencia de negocio y cualquier trámite de seguro que tu estado pida antes.	FECHA
☐ Escribe la oferta, los tres niveles, la garantía y sus exclusiones.	FECHA
☐ Escribe la frase de una línea y ponla en el buzón de voz, el perfil de mapa y la camioneta.	FECHA
☐ Arma el perfil de mapa con fotos reales y el número de licencia donde se exija.	FECHA
☐ Arma el formato de hallazgos de inspección y el ticket de servicio que usarás en cada visita.	FECHA
☐ Escribe los cien nombres y empieza a contarle a cinco al día lo que estás haciendo.	FECHA
☐ Haz el calendario de plagas de temporada de tu condado y empieza a regalarlo.	FECHA
☐ La semana que llegue la licencia: haz tus primeras inspecciones y trata la primera casa que legalmente puedas.	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Aquí arranca la máquina. Cada visita produce un registro, un seguimiento y una petición.

- | | |
|---|-------------|
| ☐ Agenda el seguimiento antes de salir de la entrada en cada tratamiento inicial. | FECHA _____ |
| ☐ Pide el plan en cada visita de seguimiento, en voz alta, con las mismas palabras siempre. | FECHA _____ |
| ☐ Completa el registro de aplicación en el sitio en cada visita, nunca después de memoria. | FECHA _____ |
| ☐ Pide una reseña en persona en cada seguimiento. | FECHA _____ |
| ☐ Regresa al marketing la parte fija de cada tratamiento inicial, de forma automática. | FECHA _____ |
| ☐ Sube tu precio una vez, para clientes que todavía no conoces. | FECHA _____ |
| ☐ Calcula tu hora de punto de equilibrio con un conteo honesto de horas facturables. | FECHA _____ |
| ☐ Empieza a medir los regresos sin cobro como porcentaje y escribe el número en la pared. | FECHA _____ |
| ☐ Invita a comer a dos socios de referidos: un plomero, un inspector de casas, un agente inmobiliario. | FECHA _____ |
| ☐ Corre la hora de oficina del viernes todas las semanas sin saltarte una. | FECHA _____ |

Días 61–90: Consigue el Máximo

Se acumula o no se acumula. La tasa de conversión a planes recurrentes es el número que lo contesta.

☐ Mide la proporción de clientes únicos convertidos a plan recurrente, y anótala.	FECHA
☐ Arregla la petición si ese número está bajo, antes de tocar el precio.	FECHA
☐ Rechaza con amabilidad el trabajo lejano y refiérelo, empezando esta semana.	FECHA
☐ Escalona las siguientes diez fechas de inicio de plan hacia tus meses flacos.	FECHA
☐ Revisa la densidad de ruta por día de servicio y mueve cuentas al día correcto.	FECHA
☐ Corre con honestidad el tablero de primera contratación y anota qué señales faltan.	FECHA
☐ Averigua qué exige tu estado para registrar un técnico y cuánto tarda.	FECHA
☐ Agenda tus créditos de recertificación de todo el ciclo.	FECHA
☐ Lee el estado de resultados con el ingreso recurrente en su propia línea y anota qué cambió.	FECHA
☐ Fija los siguientes noventa días antes de que termine este.	FECHA

Hitos y Alarmas

Un riesgo sin alarma es una preocupación que cargas. Escribe la fecha en que revisarás cada una y la acción que tomarás.

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

Bitácora de Decisiones

Fecha, decisión, por qué, y cuándo la revisas. En un año esta es la página más útil que tienes.