

Prueba de Multitud Hambrienta por Código Postal

Tres barras, tu propio mapa. Califica cada código postal a treinta minutos. Lo que baje de tres en una barra sale de la lista.

Anota cada código postal a treinta minutos de tu casa, con la edad media de las casas en cada uno.

DOLOR — qué falla en estas casas, cada cuándo, y qué tan rápido se vuelve daño que el dueño alcanza a ver.

PODER DE COMPRA — quién es dueño y quién renta aquí, y cuánto puede poner un hogar para un arreglo esta semana.

ALCANCE — dónde buscan plomero estos dueños de casa ya hoy, y cuánto cuesta estar ahí.

Tu Perfil de Dueña de Casa

Escribe una persona, no un dato demográfico. Usa frases que le hayas oído decir a alguien parado en su propio sótano.

¿Quién es? Edad, casa, cuánto lleva de dueña, y quién más vive ahí.

¿A qué le tiene miedo, escrito en el orden en que le da miedo?

¿Qué escribe exactamente en su teléfono a las nueve de la noche?

¿Qué ya intentó, y qué hizo el último plomero que la hizo dejar de llamarle?

Compra Secreta a Tres Competidores

Una tarde de tarea que te dice más que cualquier reporte de industria. Hazla antes de gastar un dólar en marketing.

- ☐ Llama a tres empresas de plomería de tus códigos postales objetivo como dueño de casa con un problema real.
- ☐ Mide cuánto tardas en llegar a un humano, y marca quién nunca te regresó la llamada.
- ☐ Anota el precio que cotizaron y exactamente qué dijeron que venía incluido.
- ☐ Pregúntale a cada uno qué tan pronto podría llegar, y si hay cobro nada más por ir a ver.
- ☐ Anota quién te quiso vender un plan de membresía y qué dijo que cubriría.
- ☐ Califica a los tres en la única cosa que podrías ganarles la semana que entra sin gastar un dólar.

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

Hoja de Pista Personal

Solo costos del hogar — el negocio lleva su página en el capítulo cinco. Suma la columna de en medio y divide tu efectivo entre ese total.

GASTO DE CASA	ESTE MES	¿RECORTABLE? ¿PARA CUÁNDO?
Renta o hipoteca		
Servicios y agua		
Despensa		
Gasolina		
Pago del carro personal		
Seguro del carro personal		
Seguro de gastos médicos		
Teléfono e internet		
Guardería o escuela		
Pagos mínimos de deudas		
Todo lo demás, con honestidad		
QUEMADO MENSUAL (total)		
Efectivo que puedes tocar hoy		
MESES DE PISTA		

Demanda por Mes — Plomería

El índice es el interés de búsqueda nacional de este oficio, sin tendencia. Anota al lado tus trabajos y tu ingreso; en un año confiarás más en tu columna.

MES	ÍNDICE	TUS TRABAJOS	TU INGRESO	QUÉ PASÓ DE VERDAD
Ene	0.83			
Feb	0.87			
Mar	0.87			
Abr	0.93			
May	0.90			
Jun	1.04			
Jul	1.12			
Ago	1.04			
Sep	1.16			
Oct	1.19			
Nov	1.08			
Dic	0.98			
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

Un trabajo por hoja. Imprímela para el siguiente. Con sus palabras — si suena a factura de ferretería, empieza de nuevo.

El trabajo: ¿cómo le llama la clienta cuando se lo describe a una amiga?

El resultado soñado — resultado, plazo, y el sentimiento del otro lado.

¿Cómo se ve la noche después de que te vas, con detalle, desde su silla?

¿Qué tendría que ser cierto para que ella lo platicara sola, sin que le preguntes?

Mapa de Obstáculo a Solución

Quince obstáculos en las cuatro cubetas: conocimiento, habilidad, entorno, psicología. Voltea cada uno. El que te saltas es en el que ella está parada.

#	CUBETA	OBSTÁCULO EN SUS PALABRAS	VOLTEADO EN SOLUCIÓN
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu Pila de Valor

Todo lo incluido, listado antes de decir el precio. Empieza por lo que ya haces gratis y que nunca has mencionado en voz alta.

[illegible]

Garantía y Nombre de la Oferta

Con límites, específica, y sobrevivible en tu peor semana. Si no la cumplirías en febrero, no la imprimas en junio.

¿Qué prometes exactamente, por cuánto tiempo, y qué recibe el cliente si fallas?

¿Qué queda explícitamente fuera — defectos de fábrica, condiciones previas, piezas puestas por el cliente?

Dilo en voz alta: ¿podrías cumplirla en tu peor semana del año? Escribe qué se rompería primero.

Tres nombres para la oferta. Nombra el resultado, nunca el producto. Rodea el que ella podría repetir.

Área de Servicio y Trabajos Que No Harás

Tiempo de manejo, no millas. Luego la página que nadie escribe: el trabajo que rechazas a propósito, y quién lo toma.

Tu radio: códigos postales y pueblos dentro de unos veinticinco minutos a las nueve de la mañana.

El carril que escoges — servicio residencial, obra nueva, comercial, administración de propiedades — y por qué.

Trabajos que no vas a hacer, y la razón honesta de cada uno: sin licencia, sin equipo, o perdiste dinero dos veces.

¿Quién se queda con esas llamadas, y qué quieres que te pasen a ti de vuelta?

Cuentas de Manejo y Densidad

Un renglón por pueblo o código postal de tu radio. La última columna decide dónde van tus anuncios y tus letreros.

[illegible]

Escaneo de Diez Competidores

Léelos, no les tengas coraje. La promesa de arriba de la página, la queja que se repite en las reseñas, y el hueco que llenarías para el viernes.

EMPRESA	LA PROMESA ARRIBA DE SU PÁGINA	LA QUEJA QUE SE REPITE	EL HUECO QUE LLENARÍAS

Tu Frase de Una Línea y Posicionamiento

Problema, plan, éxito — en una frase que una dueña de casa pueda repetirle a su vecina sin equivocarse.

El problema que tu cliente ya tiene, con las palabras que ella usaría.

El plan: tres pasos, no más, y ninguno en jerga del oficio.

El éxito: cómo se ven su casa y su noche cuando esto ya quedó.

La frase de una línea, escrita. Luego reescríbela después de que tres personas te la repitan.

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

Una semana de trabajo aburrido que decide si un mal trabajo te cuesta el trabajo o te cuesta la casa. Fecha cada línea.

☐ Decide la entidad con tu contador, por escrito, antes de registrar nada.	FECHA _____
☐ Registra la entidad ante el estado y guarda el acuse donde lo puedas hallar con prisa.	FECHA _____
☐ Solicita el EIN en el sitio del propio IRS — es gratis.	FECHA _____
☐ Abre la cuenta de cheques del negocio y pide la tarjeta a nombre de la empresa.	FECHA _____
☐ Pasa cada gasto del negocio a esa cuenta desde el día uno y nunca metas un cargo personal.	FECHA _____
☐ Contrata software de contabilidad o un contador antes de la primera factura, no en temporada de impuestos.	FECHA _____
☐ Consigue por escrito si tu mano de obra causa impuesto sobre ventas en tu estado.	FECHA _____
☐ Registra un nombre comercial si vas a operar con algo distinto al nombre legal.	FECHA _____
☐ Revisa si tu ciudad o condado exige una licencia local de negocio aparte.	FECHA _____
☐ Pon recordatorio en el calendario de la renovación anual de la entidad y de la licencia, las dos.	FECHA _____

Requisitos de Licencia por Estado — Plomería

Once estados, con la junta, el nombre de la licencia y las cuotas publicadas. Las cuotas se mueven. Confirma con la junta y anota la fecha en que llamaste.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	Sí	Journeyman & Master Plumber License	KY Dept. of Housing, Buildings and Construction (DHBC), Division of Plumbing	\$60–\$250	Sí
Texas	Sí	Journeyman & Master Plumber License	Texas State Board of Plumbing Examiners (TSBPE)	\$40–\$75	Sí
California	Sí	C-36 Plumbing Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Plumbing Contractor (CFC)	Florida DBPR / Construction Industry Licensing Board	\$145–\$245	Sí
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	Sí	Home Improvement Contractor (HIC) Registration	PA Office of Attorney General	\$100	No
Illinois	Sí	Licensed Plumber / Plumbing Contractor Registration	Illinois Dept. of Public Health (IDPH), Plumbing Program	\$100–\$175	Sí
Ohio	Sí	OCILB Plumbing Contractor License	Ohio Construction Industry Licensing Board (OCILB), Ohio Dept. of Commerce	\$25–\$138	Sí
Georgia	Sí	Journeyman / Master Plumber License	GA State Construction Industry Licensing Board (Secretary of State)	\$30–\$267	Sí
North Carolina	Sí	Plumbing Contractor (P-I / P-II) License	NC State Board of Examiners of Plumbing, Heating and Fire Sprinkler Contractors	\$130–\$150	Sí
Michigan	Sí	Journeyman & Master Plumber License	Michigan LARA, Plumbing Board	\$40–\$300	Sí

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

Líneas de Seguro y Costo Anual

Qué cubre cada línea y en cuánto suele salir. Lleva esta página al agente y que te cotiche contra ella renglón por renglón.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$672–\$3,996	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	4–7 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$3,000–\$4,800	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$10,000–\$25,000	Surety bond requirement and face value vary by state — e.g. California CSLB requires a \$25,000 contractor bond; Illinois requires a \$20,000 plumbing contractor bond (225 ILCS 320); not universally required. Annual premium is typically 1-5% of the bond face value.	
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 mínimo, sobre límites idénticos, o no comparas nada. Anota los límites antes de llamarle al primer agente.

[illegible]

Preguntas Para Tu Abogado y Tu Contador

Dos citas, una lista. Este libro no es asesoría legal — esta es la lista que hace que valga la hora que pagas.

☐ ¿Qué entidad le queda a mi ingreso y a mi estado, y cuánto me cuesta cada año mantenerla?	FECHA
☐ ¿Qué tiene que traer mi documento de alcance del trabajo para que un pleito no se decida de memoria?	FECHA
☐ ¿Cuál es la regla de una orden de cambio en mi estado, y tiene que ir firmada antes del trabajo?	FECHA
☐ ¿Qué anticipo tengo permitido tomar, y hay tope para trabajo residencial aquí?	FECHA
☐ ¿Cuáles son mis plazos de mechanics lien, y qué aviso tengo que mandar antes de poder presentarlo?	FECHA
☐ ¿Mi mano de obra causa impuesto en este estado, y cambia la respuesta entre reparación y mejora?	FECHA
☐ ¿Cuánto debo de pagos provisionales de impuestos, y cuándo?	FECHA
☐ ¿Cómo manejo en los libros un anticipo de cliente que todavía no me gano?	FECHA
☐ ¿Qué estoy obligado a traer de compensación al trabajador el día que contrato al primero?	FECHA
☐ ¿Qué necesito tener en expediente antes de tomar trabajo de un administrador de propiedades o de un contratista general?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Plomería

Rangos al público al momento de investigar. Tacha lo que ya tienes, escribe tu precio en la cuarta columna, y compra primero la columna del día uno.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Pipe wrench set (14-18 in., adjustable)	\$17	\$149	Sí		
PEX crimping tool kit	\$92	\$189	Sí		
Manual pipe & tubing cutter	\$10	\$200	Sí		
Propane torch & soldering kit	\$22	\$76	Sí		
Portable drain-cleaning snake/auger machine	\$348	\$597	Sí		
Wet/dry shop vacuum (3 gal.)	\$70	\$129	Sí		
Cordless drill/driver kit	\$99	\$329	Sí		
25 ft. tape measure	\$10	\$33	Sí		
Channel-lock (tongue & groove) pliers set	\$15	\$53	Sí		
Pipe/drain inspection camera (general-purpose, upgrade)	\$169	\$2,599	Después		
Professional PEX expansion tool system (upgrade)	\$75	\$2,649	Después		
Heavier-duty torch/brazing kit (upgrade from starter torch)	\$22	\$498	Después		
Equipo esencial	\$683	\$1,755			

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

El cuadro completo en una página. Llena la última columna con tus números, no los impresos, y fondea primero la reserva.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$683	\$1,755	
Responsabilidad civil general, año uno	\$672	\$3,996	
Marketing de lanzamiento	\$200	\$800	
Subtotal antes del vehículo	\$1,555	\$6,551	
Used full-size cargo van (2018-2019 model, ~7 years old)	\$8,780	\$11,330	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$10,335	\$17,881	

Fuentes de Financiamiento

Un renglón por fuente que de verdad vayas a usar. La última columna es la que importa: qué le pasa a esto si tienes un mes flojo.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	QUÉ CUESTA	QUÉ SE ARRIESGA	PARA QUÉ	DECISIÓN

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

Cómo el dinero del trabajo uno paga el trabajo dos. Un pago chico y rápido le gana a uno grande y lento.

¿Cuánto te paga un trabajo promedio, y cuántos días pasan entre el trabajo y el dinero?

¿Cuánto te cuesta conseguir y atender a ese cliente — marketing, piezas, tiempo al volante, tus horas?

Tres cambios que adelantan el efectivo: política de anticipo, cuándo facturas, cómo cobras en sitio.

Si el trabajo uno fondea el marketing del trabajo dos, ¿en qué exactamente lo vas a gastar la semana que entra?

Antes de Gastar un Dólar

Diez cosas por tener listas antes de la primera compra grande. Cada una sale más barata que el error que evita.

☐ Cuenta de banco del negocio abierta y la tarjeta a nombre de la empresa.	FECHA
☐ Cotizaciones de seguro en mano y la responsabilidad civil general contratada antes del primer trabajo pagado.	FECHA
☐ Cuenta en la casa de materiales abierta y el plazo platicado, antes de necesitar material el mismo día.	FECHA
☐ Camioneta revisada por un mecánico que escogiste tú, no el que recomendó el vendedor.	FECHA
☐ Monto de la reserva decidido y por escrito, con la fecha en que la vas a tener fondeada.	FECHA
☐ Toda la herramienta que ya tienes inventariada y fotografiada para el endoso del seguro.	FECHA
☐ Contabilidad montada para que el primer recibo tenga a dónde ir.	FECHA
☐ Cobro con tarjeta probado — pásate un cargo chico en tu propia tarjeta y míralo caer.	FECHA
☐ Número de teléfono escogido y desviado, con un mensaje de buzón que dice el nombre de tu empresa.	FECHA
☐ El número por debajo del cual no vas a bajar en un trabajo, escrito en una tarjeta en la camioneta.	FECHA

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Plomería

Rangos nacionales al momento de investigar, con la cuenta por hora ya hecha. Tu mercado será distinto — escribe tu precio en la última columna y defiéndelo.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Clogged drain cleaning (snake/auger)	\$150	\$450	1.5	\$300	
Toilet clog / repair	\$100	\$275	1	\$275	
Water heater replacement (standard tank)	\$881	\$1,825	4	\$456	
Garbage disposal installation	\$150	\$950	1.5	\$633	
Sewer line repair/replacement	\$1,388	\$5,323	8	\$665	
Whole-house repipe (PEX, avg. single-family home)	\$4,000	\$15,000	24	\$625	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$45–\$200 por hora (precio hourly). Los técnicos ganan \$21–\$35 por hora.

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Cada costo fijo de un mes, dividido entre las horas que honestamente puedes facturar. La respuesta es el piso. Debajo es donativo.

COSTO FIJO MENSUAL	MONTO	NOTAS
Pago de la camioneta		
Gasolina		
Seguro de auto comercial		
Responsabilidad civil general		
Teléfono e internet		
Software y cobros		
Licencias y renovaciones		
Marketing		
Contabilidad y contador		
Tu propio pago, ya libre		
Aportación a la reserva		
TOTAL FIJO MENSUAL		
Horas facturables al mes		
TARIFA DE PUNTO DE EQUILIBRIO		

Armador de las Tres Opciones

Un trabajo por hoja. Di primero la opción completa. Que la más barata nunca sea el mismo trabajo a menor número — cámbiale lo que trae.

NIVEL	QUÉ VA INCLUIDO	QUÉ NO VA	GARANTÍA	TU PRECIO
COMPLETA — todo nuevo				
MEDIA — la recomendada				
BÁSICA — resuelve hoy				

Tabla de Recargo contra Margen

Dos palabras que no son la misma palabra. Llénala una vez, pégala por dentro de la puerta de la camioneta, y deja de adivinar.

La Prueba de Subir el Precio

Diez trabajos, un número más alto, sin anuncio. Anota el resultado o solo te acordarás de los noes.

Tu precio actual para el trabajo que más haces, y dónde cae dentro del rango impreso.

El número nuevo que vas a cotizar a los siguientes diez clientes nuevos.

Cuenta: cuántos dijeron que sí, cuántos que no, y qué dijeron de verdad los noes.

¿Los noes de más costaron más que los dólares de más? ¿Cuál es tu siguiente número?

Tu Oferta de Atracción

Lo primero a lo que un desconocido dice que sí. Chica, útil, y revela el siguiente problema real — no una venta disfrazada.

¿Cuál es la oferta, en una frase que una dueña de casa le repetiría a su vecina?

¿Qué revisas exactamente, en qué orden, y cuánto tiempo toma?

¿Qué se queda ella después — el reporte, las fotos, la lista verde, amarillo y rojo?

¿Gratis o con cuota chica? ¿Qué le hace la cuota a quién llama, y se descuenta del trabajo?

Plan de Venta Adicional y de Baja

La venta adicional es el siguiente problema que reveló el arreglo. La baja cambia los términos o la caja, nunca el precio del mismo trabajo.

Tus tres trabajos más comunes, y el siguiente problema honesto que destapa cada uno.

¿Qué evidencia le pones en la mano cuando lo ofreces — lectura, foto, el pedazo que cortaste?

Dos bajas que cambian los términos: por etapas, plan de pagos, piezas del cliente, garantía más corta.

La frase que vas a decir en lugar de quitarle dinero al mismo trabajo.

Plan de Continuidad o de Referidos

Este oficio trae poca demanda recurrente, así que esta página es casi toda motor de referidos. Un renglón por fuente, con nombre y fecha, o no va a pasar.

FUENTE O SOCIO	QUIÉN EXACTAMENTE	QUÉ LES DAS PRIMERO	PEDIDO	RITMO	ÚLTIMO TOQUE

Mapa de Efectivo a Treinta Días

Sigue a un cliente nuevo por sus primeros treinta días y suma lo que de verdad paga. Si ese total no cubre conseguirlo y atenderlo, arregla esto antes de gastar en anuncios.

PASO DE LA SECUENCIA	QUÉ PAGAN	DÍA QUE CAE	TU COSTO DE ENTREGA
Oferta de atracción			
Primer trabajo			
Venta adicional ahí			
Recuperación con la baja			
Acuerdo o revisión			
Referido de ellos			
TOTAL A TREINTA DÍAS			
Costo de conseguir y atender			
GANANCIA A TREINTA DÍAS			

Lista de Arranque del Trabajo

Antes de bajar una herramienta de la camioneta. Corta a propósito — esta lista protege la casa y fija expectativas, no te frena.

☐ Confirma la dirección, el nombre de la clienta, y qué dice ella que está pasando.	FECHA
☐ Ubica la llave principal y la del calentador antes que cualquier otra cosa.	FECHA
☐ Fotografía el área de trabajo como la encontraste, incluido el daño que ya estaba.	FECHA
☐ Pon lonas o tapete en cada piso que vas a cruzar, no nada más en el que trabajas.	FECHA
☐ Confirma estacionamiento y acceso, y no bloquees la cochera si alguien tiene que salir.	FECHA
☐ Dile qué vas a hacer y más o menos cuánto va a tardar.	FECHA
☐ Confirma el precio y la opción que escogió, en voz alta, antes de empezar.	FECHA
☐ Revisa que traigas las piezas en la camioneta, antes de abrir nada.	FECHA
☐ Anota lo que vaya a necesitar permiso o inspección y dilo ahora, no después.	FECHA

Lista de Cierre del Trabajo

Antes de cargar la camioneta. Cada línea es una reseña que conservas o un regreso que evitas — casi lo mismo.

- | | |
|--|-------------|
| ☐ Prueba en condiciones reales y córralo lo suficiente para que una fuga lenta se asome. | FECHA _____ |
| ☐ Revisa cada junta y conexión que tocaste, y las de junto. | FECHA _____ |
| ☐ Fotografía el trabajo terminado, incluido lo que de ahora en adelante quedará escondido. | FECHA _____ |
| ☐ Toma una lectura de presión de agua y anótala en la factura. | FECHA _____ |
| ☐ Deja el área más limpia de como la encontraste, y llévate las piezas viejas y el empaque. | FECHA _____ |
| ☐ Llévala a ver el arreglo y enséñale dónde está la llave de paso. | FECHA _____ |
| ☐ Dile exactamente qué vigilar y qué significaría que debe llamarte. | FECHA _____ |
| ☐ Deja el reporte escrito de todo lo que marcaste y no arreglaste hoy. | FECHA _____ |
| ☐ Factura y cobra en sitio. | FECHA _____ |
| ☐ Pide la reseña en persona, antes de salir de la cochera. | FECHA _____ |

Hoja de la Familia del Oficio

El camino de la licencia y trabajar bajo un qualifier. Llénala con las respuestas de tu estado, de la junta misma, y anota la fecha.

¿Dónde vas en la escalera — aprendiz, oficial, maestro — y cuántas horas documentadas tienes?

¿Qué pide tu estado para la siguiente puerta: horas, firma del patrocinador, examen, cuota y ventana?

¿Bajo qué licencia va a sacar permisos la empresa, y ese arreglo está por escrito con alcance y pago?

¿Qué permisos exige tu ciudad, cuánto cuestan, y por quién preguntas en el mostrador?

Bitácora de Equipo

Escribe en ella el día que haces la cosa. Una bitácora llenada de memoria una vez por trimestre es ficción, y la ficción no mantiene corriendo una máquina.

[illegible]

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Toda persona que te contestaría si le llamas. Contactos del teléfono, cuadrillas viejas, escuela, iglesia, gimnasio. Llena las cien líneas antes de un anuncio.

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CÓMO CONTACTARLO	ENVIADO	RESULTADO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					

Tus Cien Tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CÓMO CONTACTARLO	ENVIADO	RESULTADO
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

Chico, completo, de verdad útil — y destaca el siguiente problema real. Si solo le sirve a quien ya te contrató, no es imán.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Nombre del imán	
El problema angosto que resuelve	
Qué trae físicamente	
Cuánto tarda en usarse	
Dónde lo regalas	
El siguiente problema que revela	
La oferta que resuelve eso	
Cómo das seguimiento, y cuándo	

Hoja de LTGP contra CAC

Ganancia bruta de por vida contra lo que costó conseguir al cliente. Nunca contra el primer ticket. Debajo de tres a uno, no crezcas.

LÍNEA	TU NÚMERO	DE DÓNDE SALIÓ
Ticket promedio		
Ganancia bruta por trabajo		
Trabajos por cliente al año		
Años que se queda un cliente		
Referidos por cliente		
GANANCIA BRUTA DE POR VIDA		
Marketing gastado el mes pasado		
Clientes nuevos el mes pasado		
COSTO DE ADQUIRIR		
RAZÓN LTGP CONTRA CAC		

Regla de 100 — Registro Diario

Una de estas cada día hábil. Marca la casilla y no juzgues un canal hasta que se acaben las casillas.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Tibio: personas contactadas hoy												
Contenido: minutos haciendo o publicando												
Frío: llamadas, visitas o mensajes a socios del oficio												
Pagado: dólares gastados y prospectos que volvieron												
Reseñas pedidas, en persona												
Estimados dados												
Trabajos cerrados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Córrela en orden. El orden es el punto: diagnostica antes de cotizar, siéntate antes de decir un número, y escríbelo antes de irte.

- ☐ Manda mensaje al salir del trabajo anterior, y llega dentro de la ventana que diste.
- ☐ Cubrezapatos puestos antes de cruzar la puerta.
- ☐ Pregunta qué está haciendo, cuándo empezó, qué se ha intentado, y quién más ha venido.
- ☐ Escucha todo completo antes de diagnosticar nada en voz alta.
- ☐ Encuentra la causa, fotografíala, y toma una lectura de presión.
- ☐ Siéntate a una mesa antes de decir cualquier número.
- ☐ Enseña las fotos y explícalo con sus palabras — ella debería poder repetírtelo.
- ☐ Presenta las tres opciones por escrito, la completa primero.
- ☐ Di el precio una vez y luego cállate.
- ☐ Nombra qué cambiaría el precio y cómo lo manejas si lo encuentras.
- ☐ Ofrece el número de licencia y el certificate of insurance sin que te los pidan.
- ☐ Aparta la fecha, toma el anticipo, y deja por escrito la ventana de llegada.
- ☐ Pide la reseña en voz alta antes de salir de la cochera.

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

FECHA

Objeciones y Respuestas — Plomería

Las siete que de verdad vas a oír, con lo que cada una significa por debajo. Escribe tu respuesta en la tercera columna, con tus palabras, y ensáyala en voz alta.

QUÉ DICEN	QUÉ SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Mi cuñado dice que lo hace por la mitad.	Ella no tiene forma de distinguir dos precios, así que la única diferencia que ve es el número.	
¿No me puedes dar un precio por teléfono?	Ya lo quemó un número que se dobló cuando llegó la camioneta, y quiere un techo.	
El otro me cotizó menos.	Nadie le ha enseñado qué está comparando, así que compara la única línea que entiende.	
¿Por qué hay cobro nada más por venir a ver?	Cree que el diagnóstico es gratis porque todos lo anuncian así, y sospecha que viene un discurso de venta.	
¿Me quitas el diagnóstico si le entro?	Quiere sentir que negoció algo antes de decir que sí.	
Creo que mejor espero a ver si empeora.	Espera que el problema sea más chico que el precio, y no está seguro de poder confiar en quien le dice que no lo es.	
¿De verdad necesito permiso para esto?	Ha oído que los permisos cuestan y atrasan, y da por hecho que el plomero es el que gana con eso.	

Pruebas Que Traes en la Camioneta

La confianza es un problema de logística. Cada línea es algo que entregas en menos de un minuto, y cada una acaba una discusión antes de que empiece.

☐ Número de licencia, impreso en el estimado y en la camioneta.	FECHA
☐ Certificate of insurance guardado en tu teléfono, listo para mandar.	FECHA
☐ Fotos de antes y después de los cinco trabajos que más haces.	FECHA
☐ Dos reseñas escritas de clientes con el mismo problema que el que tienes enfrente.	FECHA
☐ Una lista de calles — las de su código postal donde ya has trabajado.	FECHA
☐ La garantía, escrita, en la misma hoja del precio.	FECHA
☐ Un pedazo cortado de tubo fallado o un ánodo corroído, en la camioneta, para los que necesitan verlo.	FECHA

Guion de la Petición de Reseña

En sitio, el mismo día, en voz alta, con el teléfono ya abierto en la página. Sin tarjetas de regalo, sin incentivos, sin excepciones.

Tu petición, escrita palabra por palabra. Léela en voz alta hasta que deje de sonar a guion.

El momento exacto de la visita en que la vas a decir, siempre.

Qué haces cuando te dicen al rato — y cómo das seguimiento una vez, sin fastidiar.

Tu plantilla de respuesta para una buena reseña y para una mala, las dos nombrando el trabajo real.

Tablero de la Primera Contratación

De qué responde este puesto, cómo se ve el éxito a los noventa días, y cuánto te cuesta cargado — no solo el sueldo de la carta oferta.

LÍNEA	TU RESPUESTA
Nombre del puesto y para qué existe	
Las cinco cosas que son tuyas	
Cómo se ve el éxito a los 90 días	
Habilidades obligatorias	
Habilidades deseables	
Sueldo base ofrecido	
Impuestos de nómina y compensación	
Herramienta, teléfono y uniforme	
COSTO MENSUAL TOTAL CARGADO	
Horas que te libera	
Qué vas a hacer con esas horas	
Ingreso que esas horas deben producir	

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escribe esto antes de hacer la oferta. Una persona nueva sin rampa escrita se pasa tres meses adivinando qué quieres y tú tres meses decepcionado.

PERIODO	QUÉ APRENDEN	QUÉ HACEN SOLOS	CÓMO REVISAS	DECISIÓN
Días 1–30				
Días 31–60				
Días 61–90				
Decisión día 90				

Subcontratista o Empleado — La Prueba del Control

No es cómo le llames. Es quién controla el trabajo. Marca cada línea que sea cierta, y lleva esta página a tu contador antes del primer día.

☐ Yo fijo sus horas de trabajo y espero que cumpla un horario.	FECHA _____
☐ Yo le digo cómo se hace el trabajo, no nada más cuál debe ser el resultado.	FECHA _____
☐ Yo pongo la camioneta, la herramienta y el material.	FECHA _____
☐ Trabaja solo para mí y no tiene otros clientes.	FECHA _____
☐ Le pago por hora en lugar de por trabajo.	FECHA _____
☐ No trae su propia responsabilidad civil ni compensación al trabajador.	FECHA _____
☐ No tiene nombre comercial, licencia ni seguro propios.	FECHA _____
☐ Puedo terminar el arreglo cuando sea, sin plazo de contrato.	FECHA _____

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

Dibuja la empresa en la que te conviertes y contrata hacia las cajas conforme llegue el ingreso. Suelta el teléfono antes que el tubo.

En \$250k: ¿quién está en la empresa, y cuál es el primer trabajo que sueltas?

En \$500k: ¿qué cajas existen, quién las llena, y en qué se te va la semana?

En \$1M: ¿quién corre el campo, quién corre la oficina, y qué queda que sea solo tuyo?

¿Qué sola contratación te mueve de donde estás a la siguiente línea, y qué tiene que ser cierto antes?

Pronóstico de Doce Meses

Reparte tu meta anual por el índice de demanda en lugar de dividirla entre doce, y escribe tu columna al lado. Tu columna gana para el año dos.

MES	ÍNDICE	INGRESO META	INGRESO REAL	TRABAJOS	NOTA
Ene	0.83				
Feb	0.87				
Mar	0.87				
Abr	0.93				
May	0.90				
Jun	1.04				
Jul	1.12				
Ago	1.04				
Sep	1.16				
Oct	1.19				
Nov	1.08				
Dic	0.98				
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 de Profit First

Parte cada depósito el día que cae, en cuentas separadas, en porciones fijas. Corre el negocio solo con la de operación. Empieza conservador y súbelo.

CUENTA	PARTE DEL DEPÓSITO	DÓNDE VIVE	QUÉ PAGA	NUNCA PARA
Ganancia				
Pago del dueño				
Impuestos				
Operación				
Reserva				
Fondo de equipo				

Tablero de Indicadores — Plomería

Seis números, calificados cada mes. Compara cada uno consigo mismo con el tiempo antes que con la referencia — la tendencia importa más.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Average ticket per service technician (meta 500 USD (minimum target))												
Closed-call rate (technician close rate) (meta 90%)												
Callback rate (meta 1%)												
Service call to maintenance agreement conversion rate (meta 30%)												
Cost of goods sold (parts & supplies) as % of revenue (meta 15%)												
Service & maintenance labor as % of revenue (meta 20%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Ingreso, luego el costo directo del trabajo, luego el gasto fijo. El margen bruto dice si los trabajos quedaron bien cotizados. El neto, si el negocio.

MES	INGRESO	PIEZAS Y MATERIAL	MANO DE OBRA	GANANCIA	FIJOS	NETO

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta: el primer trabajo pagado de alguien que no tuvo que ser convencido de que existes. Todo aquí sirve a eso.

☐ Entidad registrada, número fiscal emitido, cuenta de banco del negocio abierta.	FECHA
☐ Responsabilidad civil general contratada y el certificado guardado en tu teléfono.	FECHA
☐ Camino de licencia y permisos confirmado con la junta de tu estado, por teléfono.	FECHA
☐ Google Business Profile reclamado, lleno completo, con fotos reales.	FECHA
☐ Oferta de atracción escrita y el reporte de inspección de una página diseñado.	FECHA
☐ Hoja de precios armada con los tres niveles y la garantía en la misma página.	FECHA
☐ Los cien tibios escritos — los cien nombres completos.	FECHA
☐ Veinte mensajes personales al día durante cinco días, pidiendo el referido.	FECHA
☐ Primer trabajo pagado terminado y entregado por encima de lo prometido.	FECHA
☐ Primera reseña pedida en sitio, en voz alta, el mismo día.	FECHA
☐ Facturado y cobrado en la cochera, no desde la mesa de la cocina.	FECHA
☐ Costumbre diaria arrancada y registrada, cada día hábil.	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Más del mismo trabajo. Venta adicional en cada uno, un aumento de precio, y el trabajo con socios que tarda semanas — arráncalo ya.

- ☐ El siguiente problema honesto nombrado y escrito para cada uno de tus tres trabajos principales.
- FECHA
- ☐ Venta adicional ofrecida en cada trabajo, una vez, con la evidencia en la mano.
- FECHA
- ☐ Precio subido una vez, solo con clientes nuevos, sin anuncio.
- FECHA
- ☐ Diez trabajos cotizados al número nuevo, con cada sí y cada no anotados.
- FECHA
- ☐ Dos bajas escritas que cambian los términos en lugar del precio.
- FECHA
- ☐ Diez conversaciones agendadas con agentes, inspectores, administradores u otros oficios.
- FECHA
- ☐ Algo mandado a cada uno de ellos primero, antes de cualquier petición.
- FECHA
- ☐ Reseñas contestadas dentro de dos días, todas, nombrando el trabajo.
- FECHA
- ☐ Listas de arranque y de cierre corridas en cada trabajo, aunque estés solo.
- FECHA
- ☐ Tarifa por hora de punto de equilibrio recalculada con números reales de meses reales.
- FECHA
- ☐ Costumbre diaria sin romperse — cuenta los días que fallaste y sé honesto.
- FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Construye lo que se acumula y toma la decisión de contratar. Decidir no contratar es decisión. Dejarlo abierto no.

☐ Regreso mandado a cada cliente pasado sobre lo que marcaste y no arreglaste.	FECHA
☐ Socios de referidos movidos de buena intención a un ritmo fijo con fechas.	FECHA
☐ Acuerdo de mantenimiento ofrecido en cada trabajo este mes y la conversión contada.	FECHA
☐ Costo cargado de una primera contratación calculado con impuestos, compensación y herramienta.	FECHA
☐ Decisión de contratar tomada en voz alta: publica la vacante, o escribe el número que te haría publicarla.	FECHA
☐ Reserva fondeada al monto que escribiste en el capítulo cinco.	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses actualizado con tres meses de tus propios números reales.	FECHA
☐ Seis indicadores calificados y comparados consigo mismos, no solo con la referencia.	FECHA
☐ Los cinco números del día noventa contados: trabajos, efectivo, reseñas, precio, reserva.	FECHA
☐ Los siguientes noventa días escritos antes de que este cierre.	FECHA

Metas y Alarmas

Una meta sin alarma es un deseo. Escribe la señal temprana que de verdad puedas ver, y lo que vas a hacer el día que la veas.

[illegible]

Bitácora de Decisiones

Cada decisión que importó, qué esperabas, y qué pasó de verdad. Anota el porqué, no nada más el qué. En un año esta es la página más valiosa.

[illegible]