

La Prueba de la Multitud Hambrienta en Tus Códigos Postales

Tres códigos postales, tres criterios cada uno. Anota lo que viste esta semana, no la calificación que esperas.

Los tres códigos postales que cubres a veinte minutos de tu casa, y por qué esos tres:

DOLOR — manéjalos. ¿Cuántas piscinas viste, y cuántas estaban verdes, turbias o claramente abandonadas?

PODER DE COMPRA — década de los fraccionamientos, enterradas contra desmontables, y quién puede pagar al mes:

ALCANCE — cómo llegas barato y seguido a esas mismas calles, y qué te cuesta un intento:

Tu Avatar del Dueño de Casa

Una persona, no una categoría. Descríbela como se la describirías a alguien que mañana tiene que pararse en su patio.

Quién es: la casa, la piscina, cómo llegó ahí, y qué quiere en realidad de ella:

Qué le da miedo con un desconocido dentro de su reja — en sus palabras, no en las tuyas:

Qué tecleó en su teléfono la última vez que el agua se le volteó:

Qué ya intentó, quién dejó de contestar, y cuánto le acabó costando esa falla:

Hoja de Colchón Personal

Solo gastos de la casa — el presupuesto del negocio va en el capítulo 5. Súmalos, divide tus ahorros entre el total, y anota los meses abajo. Si tu ruta es nortea, revisa si ese número cruza un invierno entero.

[illegible]

Demanda por Mes — Servicio de Piscinas

El índice impreso es una reconstrucción de la forma estacional de este oficio a partir de patrones publicados, no datos de medición exportados. Trátalo como el dibujo de una curva y anota junto a él tu propio clima: tu mes de apertura, tu mes de cierre, y los meses en que no vas a facturar nada.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	PISCINAS QUE ESPERAS	INGRESO QUE ESPERAS	QUÉ VAS A HACER EN LOS MESES FRÍOS
Ene	0.60			
Feb	0.73			
Mar	0.91			
Abr	1.14			
May	1.53			
Jun	1.60			
Jul	1.38			
Ago	1.06			
Sep	0.94			
Oct	0.78			
Nov	0.68			
Dic	0.65			
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 trae el nombre de un químico, ese es tu idioma y no va en esta página.

Qué hace ella el sábado en la mañana ya que esto funcionó — describe la escena, no el servicio:

La preocupación que le quitas, escrita como se la diría a su hermana:

Tu plazo: clara para cuándo, estable para cuándo, y qué prometes en una piscina que ya está verde:

Por qué debe creerte a ti y no a los dos anteriores que le dijeron algo parecido:

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince renglones. La categoría es conocimiento, habilidad, entorno o psicología. La oferta está lista cuando cada renglón trae su reverso escrito al lado.

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

Tu Stack de Valor

Califica de diez el valor para ella y el costo para ti. Valor alto y costo bajo se queda en el núcleo. Lo de en medio es bono. Lo demás se corta sin ceremonia.

COMPONENTE	PROBLEMA QUE RESUELVE	VALOR PARA ELLA	COSTO PARA TI	QUEDA / BONO / CORTA

Garantía y Nombre de la Oferta

Escribe la promesa y sus exclusiones en una página, en un solo tamaño de letra. Esa es toda la disciplina.

La promesa: qué falla, en qué periodo, y exactamente qué haces al respecto por tu cuenta:

Las exclusiones, claras — equipo apagado o fallado, reparación rechazada, agua baja, otro dosificando, manchas, sarro, fugas:

¿Podrías tú entregar ese remedio esta semana, con la camioneta que tienes y la ruta que corres? Si no, qué cambia:

Tres nombres candidatos. Dilos en voz alta a alguien y anota cuál te repitió bien:

Tu Área de Servicio y los Trabajos Que No Haces

Escrita en una cocina tranquila, no en una entrada. Cada renglón lo va a probar una persona amable en tu primera primavera.

Tus zonas: nombra cada racimo de fraccionamientos y el día de la semana que le toca:

La parada ideal, atributo por atributo — tipo de piscina, equipo, acceso, dueño:

El trabajo que rechazas de plano, y a qué oficio con licencia le pasas cada uno:

Tu mínimo por viaje, y la única condición bajo la que tomas una parada fuera de zona:

Zonas de Ruta por Día

Un renglón por día que pienses correr. El conteo de paradas va a lápiz — esta página es el plan que corriges al cerrar tu primera temporada, no un pronóstico.

DÍA	ZONA / FRACCIONAMIENTOS	PARADAS HOY	PARADAS A TOPE	MINUTOS ENTRE PARADAS	PARADA MÁS CERCANA

Barrido de Diez Competidores

Diez empresas de tus zonas. Háblales a todas un martes a las once y anota qué pasó de verdad cuando lo hiciste.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	¿CONTESTÓ?	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	QUÉ DICEN SUS PEORES RESEÑAS

Tu Frase y Tu Posicionamiento

Problema, luego plan, luego cómo se ve su vida después. En ese orden. Una frase, dicha en voz alta hasta que no suene escrita.

El problema, en sus palabras — sacado de las peores reseñas de tus competidores:

Tu plan, en tres pasos que una dueña de casa le pueda repetir a alguien más:

El éxito: qué deja de hacer, de qué deja de preocuparse, o qué deja de pagar:

Todo junto en una sola frase. Reescríbela hasta que la digas sin respirar a la mitad:

Dónde va: camioneta, camisa, saludo del buzón, perfil de mapas, la etiqueta del equipo:

Entidad, EIN y Apertura de Cuenta

En orden. Si te saltas la separación del dinero, la entidad deja de proteger nada.

☐ Escoge la entidad con tu contador — persona física, LLC, o una elección S-Corp encima de una LLC	FECHA
☐ Regístrala en tu estado; anota la fecha de constitución y la de renovación anual	FECHA
☐ Saca el EIN en línea y guarda la carta de confirmación donde la puedas encontrar	FECHA
☐ Abre la cuenta bancaria del negocio con él, y deja de usar la personal ese mismo día	FECHA
☐ Saca una tarjeta a nombre del negocio para químicos y gasolina	FECHA
☐ Registra el nombre del negocio en tu ciudad o condado si aplica un registro aparte	FECHA
☐ Pregúntale a tu contador por el sales tax de los químicos y por comprar con resale certificate	FECHA
☐ Pregúntale cómo guardar y contabilizar temporadas prepagadas antes de aceptar la primera	FECHA
☐ Abre una cuenta de ahorro aparte para impuestos y aliméntala en cada depósito	FECHA
☐ Habla a tu junta estatal, confirma dónde cae la línea entre servicio y contratación, y anótalo en la portada	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Servicio de Piscinas

Casi ninguno de estos estados licencia el servicio de ruta normal — las credenciales de abajo van pegadas a la contratación de obra. Confirma tu renglón en el sitio de la junta antes de presupuestar.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-53 Swimming Pool Contractor (CSLB)	California Contractors State License Board (CSLB)	\$450–\$650	Sí
Florida	Sí	Certified Pool/Spa Contractor — Service (CPC-Service, Class C)	Florida DBPR — Construction Industry Licensing Board (CILB)	\$215–\$295	Sí
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	Sí	Home Improvement Contractor (HIC) Registration	Pennsylvania Office of Attorney General	\$100	No
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
North Carolina	Sí	General Contractor License (Swimming Pools specialty)	NC Licensing Board for General Contractors (NCLBGC)	\$75–\$125	Sí
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Arizona	Sí	Swimming Pool Specialty Contractor Classification (R-37/C-37/CR-37)	Arizona Registrar of Contractors (ROC)	\$720–\$850	Sí

Federal: CPO (Certified Pool & Spa Operator) certification, PHTA (Widely expected by employers, insurers, HOAs and some municipalities for servicing pools/spas (especialmente comercial); NOT a legal state license and not mandatory in most states for basic residential route service). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Rangos publicados para este oficio. Dónde caes dentro de cada banda lo deciden sobre todo tu estado, tu nómina y si tocas equipo — trátalos como la forma del recibo, no como el recibo.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$800–\$2,500	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	2.5–8 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$2,244–\$4,944	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$25,000–\$25,000	No bond is required for basic route-based cleaning/chemical service in most states. Where a full pool CONTRACTOR license is required (construction, remodel, repair over a labor+materials threshold), a bond typically follows: California's CSLB requires a \$25,000 contractor license bond for all classifications including C-53, effective Jan 1, 2023 per Senate Bill 607. Florida's CPC-Service (Class C) and Arizona's ROC pool specialty license do not carry a separate state-mandated pool-specific bond beyond standard licensing/insurance requirements per the sources reviewed.	
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

Cotiza los mismos límites y el mismo deducible con cada aseguradora, o comparas vendedores y no cobertura. La última columna es para la respuesta sobre exclusión química, por escrito.

[illegible]

Preguntas para Tu Abogado y Tu Contador

Una hora pagada de cada uno. Llévate esta página y anota las respuestas al margen.

☐ ¿Qué entidad me queda, y qué tengo que hacer cada año para mantenerla en pie?	FECHA
☐ ¿Exactamente dónde traza mi estado la línea entre dar servicio y contratar obra?	FECHA
☐ ¿Qué tiene que traer mi acuerdo de servicio por escrito aquí, y qué no puedo poner?	FECHA
☐ ¿Cómo redacto una garantía de agua clara para que diga lo que quiero y nada más?	FECHA
☐ ¿Mi póliza de responsabilidad civil general excluye incidentes químicos, y qué cierra ese hueco?	FECHA
☐ ¿Qué exposición tengo al referir un cliente a un oficio con licencia, y cómo la bajo?	FECHA
☐ ¿Debo sales tax por los químicos que surto, y los puedo comprar con resale certificate?	FECHA
☐ ¿Cómo guardo y contabilizo el dinero prepagado de una temporada que no he entregado?	FECHA
☐ ¿Qué pruebas deciden si mi primer técnico es subcontratista o empleado?	FECHA
☐ ¿Qué registros debo guardar, cuánto tiempo y en qué forma — incluidos los de químicos?	FECHA
☐ ¿Qué derechos tengo si un cliente deja de pagar, y qué plazo los echa a andar?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Servicio de Piscinas

Primero lo del día uno. Los rangos son cifras de guías de costos publicadas, no listados de tienda, así que cotiza dos localmente antes de crearle a la columna. El total de abajo es solo lo esencial.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Digital/liquid water test kit and test strips	\$100	\$300	Sí		
Telescoping pole, skimmer net, wall brush, and manual vacuum head/hose	\$300	\$600	Sí		
Pump, filter cleaner, power washer, and portable vacuum	\$600	\$2,000	Sí		
Initial chemical inventory (chlorine, pH/acid adjusters, algaecide)	\$500	\$1,000	Sí		
PPE (chemical-resistant gloves, eye protection, closed-toe shoes, first aid kit, chemical storage)	\$50	\$200	Sí		
Basic repair tool set (screwdrivers, wrenches, pool thermometer, small parts)	\$500	\$1,200	Sí		
Work-vehicle racking, shelving, ladder rack, and branding/decals for route vehicle	\$3,000	\$8,000	Sí		
Route paperwork, uniforms/branded shirts, vehicle signage, and business setup supplies	\$400	\$800	Sí		
Automatic/robotic pool cleaner (optional upsell tool)	\$500	\$1,500	Después		
Extended testing supplies and chemical restock (first 60-90 days)	\$800	\$1,500	Después		
Upgraded/powered vacuum hose system (beyond basic manual head)	\$500	\$2,000	Después		
Bulk chemical restock inventory (larger-scale / multi-route)	\$1,000	\$3,000	Después		
Equipo esencial	\$5,450	\$14,100			

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 bajo y el alto impresos vienen de los rangos de este capítulo. La columna en blanco es la única que importa — y si ya tienes la camioneta, tacha ese renglón antes de sumar nada.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$5,450	\$14,100	
Responsabilidad civil general, año uno	\$800	\$2,500	
Marketing de lanzamiento	\$300	\$1,000	
Subtotal antes del vehículo	\$6,550	\$17,600	
Used cargo van or pickup with rack (route vehicle)	\$8,000	\$30,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$14,550	\$47,600	

Fuentes de Dinero

Lo más barato y seguro arriba. Si no puedes escribir el costo anual como una cifra simple, escribe DESCONOCIDO y trátalo como caro.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	COSTO (TASA / SOCIO / FAVOR)	RAPIDEZ	¿LA USAS?

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

La aritmética que decide si la ruta se paga sola o se come tus ahorros. Sácala con trabajos reales, no con ilusiones.

Qué te deja esta semana un trabajo de temporada o reparación, ya restados químicos y gasolina:

Qué te cuesta ganar una parada de ruta — publicidad, colgantes, tiempo de cotizar, gasolina:

Cuántas paradas de ruta compra una semana de trabajo de temporada. Enseña la cuenta, no la ilusión:

Tu frase de conversión: las palabras exactas con que ofreces la ruta antes de irte de una apertura:

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Servicio de Piscinas

Rangos nacionales publicados con columna de horas. Cronometra tres trabajos tuyos de llanta a llanta y anota las horas reales sobre las impresas — tus tiempos son los que tu precio debe aguantar.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Weekly pool cleaning/maintenance visit	\$80	\$150	1	\$150	
In-ground spring pool opening	\$250	\$400	2	\$200	
Fall pool closing/winterization	\$250	\$1,200	2.5	\$480	
Green-to-clean algae recovery / deep clean	\$250	\$600	4	\$150	
Sand/cartridge filter cleaning or replacement	\$150	\$500	1.5	\$333	
Pump motor repair (not full replacement)	\$50	\$300	2	\$150	
Leak detection service	\$100	\$500	2	\$250	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$45–\$65 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$24–\$29 por hora.

Constructor de Bueno / Mejor / Premium

Tres versiones reales de la misma parada de ruta. Enseña la Premium primero. Si no venderías una opción con gusto todos los días, quítala de la página.

	BUENO	MEJOR	PREMIUM
Nombre			
Cadencia de visitas			
Químicos dentro o fuera			
Qué va incluido durante el año			
Qué se cobra aparte			
Precio mensual			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Se enseñó primero como ancla?			

Tarifa Horaria de Equilibrio

Cada costo fijo mensual, dividido entre las horas que honestamente cobras. Sé brutal con el divisor — manejar, cotizar y perseguir dinero no son horas cobrables.

LÍNEA	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu sueldo		
Seguros (todas las líneas)		
Pago de vehículo + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta, reparaciones, reemplazos		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL fijo mensual		
Paradas por semana		
Minutos en la parada promedio		
Horas cobrables al mes		
Equilibrio por hora = fijo ÷ horas		

Tabla de Markup contra Margen

Lléнала una vez, pégala dentro de la camioneta, y deja de hacer esta cuenta en una entrada con alguien mirándote hacerla.

COSTO DEL TRABAJO	MARKUP APLICADO	PRECIO	MARGEN QUE TE QUEDÓ

Tu Oferta de Atracción

La primera cosa chica, barata y honesta que un desconocido te compra. En este oficio es un diagnóstico, y lo cobras.

Qué inspeccionas y qué pruebas, en qué orden, y cuánto dura la visita completa:

Qué queda físicamente en su mano cuando te vas, y de qué te quedas con copia:

La cuota, y exactamente cómo se acredita al primer mes si ella entra a la ruta:

Las tres cosas que este reporte destapa más seguido, y la oferta que resuelve cada una:

Plan de Venta Adicional y de Baja

Decídelas hoy en la mesa de la cocina, para no estar improvisándolas de rodillas en una base de equipo en julio.

Tus cinco hallazgos más comunes, y el trabajo con precio al que lleva cada uno:

Cómo le enseñas el problema, y las palabras con que lo cotizas en el momento:

Tus tres ventas a la baja — qué cambia del pago, del alcance, o del plazo:

La línea que no cruzas, en tus palabras, para los días en que anda apretado el dinero:

Plan de Continuidad o de Referidos

Este oficio sí tiene suscripción de verdad, cosa rara. Diseñala aquí: plazo, facturación, forma de pago, día de servicio, renovación, y qué pasa si alguien se quiere salir.

ELEMENTO	TU DECISIÓN	POR QUÉ	DÓNDE QUEDA ESCRITO
Plazo del acuerdo			
Fecha y cadencia de facturación			
Por adelantado o vencido			
Forma de pago (por defecto)			
Día de servicio fijo			
Químicos dentro o cobrados			
Cadencia en clima fresco			
Cuándo sube el precio			
Renovación y aviso			
Términos de cancelación			
Qué cubre la garantía			
Petición de referido y premio			

Cancelaciones y Jugadas de Rescate

Un renglón cada vez que alguien se va. Pregunta por qué una vez, sin discutir, y anota la respuesta real y no la cortés.

Libro de Ruta — Cuánto Vale Una Parada

El activo, contado. Actualízalo el primero de cada mes; esta es la página que un corredor, un prestamista o un comprador querría ver primero.

[illegible]

Lista de Inicio de Trabajo

Antes de bajar la vara de la camioneta. Córrela también en las paradas de rutina — esas son las que salen mal calladas.

☐ Orden de ruta armado para el día; códigos de reja y notas de acceso abiertos antes de salir	FECHA
☐ Químicos cargados separados, parados, amarrados y en contención	FECHA
☐ Equipo de protección en la camioneta y no en casa: goggles, guantes químicos, agua limpia	FECHA
☐ Aviso de llegada enviado donde el cliente lo pidió	FECHA
☐ Reja cerrada detrás de ti antes que nada — siempre, incluso si no hay nadie en casa	FECHA
☐ Perro confirmado adentro o afuera, y niños ubicados antes de destapar cualquier cosa	FECHA
☐ Recorre la piscina y la base antes de tocar el agua; fotografía lo que ya esté mal	FECHA
☐ Bomba y temporizador confirmados corriendo antes de dosificar	FECHA
☐ Presión del filtro leída contra el número limpio escrito en el tanque	FECHA
☐ Panel de pruebas corrido y anotado antes de abrir un solo químico	FECHA

Estándar de Manejo y Almacenaje de Químicos

Pégala donde viven los químicos y donde un ayudante pueda leerla. Esta página no es de orden y limpieza.

☐ Cloro y ácido en compartimentos separados y físicamente divididos — nunca una repisa	FECHA _____
☐ Todo parado, amarrado y en contención secundaria antes de que el vehículo se mueva	FECHA _____
☐ Almacenaje ventilado, con sombra, levantado del piso y con candado	FECHA _____
☐ Un químico, un envase, una cuchara dedicada — etiquetada y nunca reusada para otra cosa	FECHA _____
☐ Ácido al agua, nunca al revés; despacio y a favor del viento	FECHA _____
☐ Nada se dosifica con la bomba apagada; esparcido y no vaciado en el skimmer	FECHA _____
☐ Goggles, guantes químicos y zapato cerrado en cada dosis, sin excepción	FECHA _____
☐ Carpeta de safety data sheets en la camioneta, vigente para cada producto	FECHA _____
☐ Nunca dejar químicos en la propiedad de un cliente, por ninguna razón ni por un rato	FECHA _____
☐ Kit de derrames a bordo, y la respuesta ensayada antes de necesitarla	FECHA _____
☐ Aseguradora enterada por escrito de qué cargas y cómo lo cargas	FECHA _____
☐ Ayudante capacitado y firmado en esta página antes de su primer día solo	FECHA _____

Lista de Cierre de Trabajo

No le dejes nada que encontrar después. De esta lista es de donde de verdad se escriben tus reseñas.

☐ Paredes y escalones cepillados; línea de agua limpiada	FECHA
☐ Superficie desnatada y piso aspirado o el limpiador reiniciado	FECHA
☐ Canastas de skimmer y bomba vaciadas y puestas de vuelta	FECHA
☐ Presión del filtro anotada contra el número limpio; servido o agendado si subió	FECHA
☐ Química dosificada al objetivo y lecturas escritas en la etiqueta	FECHA
☐ Cada tapa, tapón y envase cerrado, contado y de vuelta en la camioneta	FECHA
☐ Equipo corriendo como lo encontraste, con el temporizador confirmado	FECHA
☐ Terraza y base limpias; nada tuyo se quedó atrás	FECHA
☐ Reja cerrada con candado; el acceso queda exactamente como se acordó	FECHA
☐ Foto del agua enviada antes de salir de la entrada	FECHA
☐ Etiqueta de servicio con fecha dejada en la base del equipo	FECHA
☐ Todo lo que falle fotografiado, cotizado y enviado esa semana	FECHA

Hoja de Familia

Densidad de ruta, cuidado de equipo, certificaciones y clima — las cuatro cosas que deciden si la semana te corre o tú la corres.

Densidad de ruta: paradas por día por zona, minutos entre ellas, y las dos que arruinan un día:

Mantenimiento de equipo: qué se sirve o reemplaza por fecha y no por falla, y cuándo:

Certificaciones: cuáles vas a tener, para cuándo, y qué te abre de verdad cada una:

Plan por clima: días de lluvia, rescate tras tormenta, protocolo de heladas, y cómo se enteran:

Bitácora de Equipo

Qué pagaste, cuándo lo serviste, cuándo vencen los reactivos. También es la lista que tu aseguradora te va a pedir tras un robo.

[illegible]

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Cien nombres, no cincuenta, de una sentada. Familia, cuadrillas viejas, iglesia, la escuela, el mostrador de refacciones. Pregunta a quién conocen con piscina — nunca pidas el trabajo.

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

Tus Cien Tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFERIDO?
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					

Plan del Imán de Prospectos

Un problema chico, resuelto completo y regalado, que destapa el grande por el que sí te pagan. Incluye lo que ella puede hacer sola — esa honestidad es todo el mecanismo.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
El problema angosto que resuelve	
Tipo (revelación / muestra / un paso)	
Formato de entrega	
Nombre (prueba tres)	
Cuánto se tarda en leerlo	
El siguiente problema que destapa	
La oferta que resuelve ese	
Dónde lo repartes	

Hoja de LTGP : CAC

Cuánto vale un cliente de ruta contra lo que cuesta ganarlo. Usa el gasto real y los clientes reales del mes pasado, no un buen mes que recuerdas con cariño.

LÍNEA	MONTO	CÓMO LO SACASTE
Facturación mensual por parada		
Margen bruto %		
Utilidad bruta por parada al mes		
Meses promedio que se queda un cliente		
Utilidad de reparación y temporada por cliente		
LTGP		
Gasto de marketing últimos 30 días		
Cientes ganados últimos 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla de 100 — Tablero Diario

Cien de algo cada día laboral. Doce semanas de palomitas. Las semanas vacías te van a explicar tus meses flojos mejor que cualquier teoría.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos tibios												
Puertas y colgantes cerca de tus paradas												
Llamadas en frío y visitas												
Minutos de contenido												
Gasto de anuncios colocado												
Seguimientos enviados												
Visitas de reporte agendadas												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Veinte minutos en el patio de alguien. Corre el mismo orden siempre, para que las visitas nerviosas salgan como las fáciles.

☐ Confirma la cita la noche anterior, con una ventana de llegada	FECHA
☐ Llega dentro de la ventana; avisa antes de que ella lo note si algo cambia	FECHA
☐ Pregunta por dónde entrar, si el perro está adentro o afuera, y quién está en casa de día	FECHA
☐ Cierra la reja detrás de ti antes de hacer cualquier otra cosa	FECHA
☐ Prueba el agua en la terraza, enfrente de ella, y dale el tubo en la mano	FECHA
☐ Lee la base del equipo en voz alta — lo que está bien igual de claro que lo que no	FECHA
☐ Fotografía todo lo que vayas a cotizar, antes de cotizarlo	FECHA
☐ Haz las cinco preguntas y luego cállate	FECHA
☐ Nombra lo que necesite un oficio con licencia, y dale dos nombres que tú usarías	FECHA
☐ Haz una cosa útil sin cobrar, y no la anuncies	FECHA
☐ Ofrece el certificate of insurance antes de que lo pida	FECHA
☐ Cotiza por escrito, la opción más grande primero, garantía y exclusiones en la misma página	FECHA
☐ Propón un día específico — el día que ya corres su fraccionamiento	FECHA
☐ Deja la cotización escrita en su mano antes de salir de la propiedad	FECHA

Objeciones y Respuestas — Servicio de Piscinas

Las dos primeras columnas ya vienen impresas. La tercera está en blanco a propósito: escribe tu respuesta con tus palabras, y dila en voz alta hasta que no suene a guion.

QUÉ DICEN	QUÉ SIGNIFICA DE VERDAD	TU RESPUESTA
El muchacho de la cuadra lo hace por la mitad.	No está comparando empresas. Te está diciendo que tiene una opción barata que ya se le puso verde una vez, y quiere oírte defender el precio sin ponerte a la defensiva.	
Yo puedo hacerlo solo. Nada más compro los químicos.	Sí puede, y lo sabe. Lo que en realidad pregunta es si este trabajo tiene suficiente oficio para pagarlo, porque ya cotizó una cubeta de tabletas en la tienda grande.	
Solo te necesito en el verano.	En su cabeza la piscina deja de existir en octubre. Nadie le ha dicho lo que cuesta recuperar una piscina abandonada.	
¿No puedes venir cada quince días?	Quiere partir el precio a la mitad sin decirlo. También puede que de verdad tenga una piscina chica, con sombra y poco uso, donde sí funcionaría.	
El anterior se saltaba semanas y yo nunca sabía si había venido.	Esta es la objeción real escondida detrás de casi toda objeción de precio en este oficio. No le cobraron de más. La dejaron plantada, y está midiendo si tú eres del mismo animal.	
¿Por qué pago igual los meses que nadie se mete?	Cree que compra baños. Compra una piscina que nunca se vuelve un proyecto.	
Dame descuento si pago la temporada por adelantado.	Quiere sentir que negoció algo, y al mismo tiempo te está diciendo que tiene el dinero y que piensa quedarse.	
Mi piscinero anterior también construía. ¿Me cambias el calentador de paso?	Supone que dar servicio y construir son un solo oficio, porque un señor con una camioneta llegaba a hacer las dos.	
Viniste el martes y el agua sigue turbia.	No te está acusando de verdad. Tiene miedo de haber comprado la misma decepción dos veces.	
Mándame la cotización y yo te aviso.	O todavía no decide que la piscina es un problema, o el jueves viene alguien más y no te lo quiere decir de frente.	

La Plática de Acceso y Confianza

Le da a un desconocido el código de una reja de un patio donde ella no está. Decide cómo te lo ganas antes de necesitarlo.

Cómo se acuerda y se registra el acceso — código, llave, caja de seguridad, y quién más la tiene:

Qué puede ver ella que pruebe que estuviste: la foto, la etiqueta, las lecturas, la hora:

Qué le enseñas sin que lo pida en la primera visita — seguro, certificación, la calle que ya atiendes:

Qué pasa si tienes que mandar a alguien más: cómo se entera, y con cuánta anticipación:

Tu regla para niños, perros y rejas sin candado, escrita para que un ayudante la siga igual:

Guion para Pedir la Reseña

En la reja, en persona, en el segundo mes, cuando el agua lleva semanas bien. Pídesela a todos. No ofrezcas nada a cambio.

Tu petición, palabra por palabra — corta para decirla sin leerla de ningún lado:

Cuándo y cómo mandas el enlace, y qué haces si no pasa nada:

Tu respuesta a una mala reseña — recuerda que le escribes a los siguientes cien lectores, no al que la puso:

Tu conteo semanal de reseñas, y el día que te sientas a revisarlo:

Tablero del Primer Empleado

Todas ciertas, con la evidencia escrita al lado, o la respuesta es todavía no. Todavía no es una respuesta real y no un fracaso.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Existe un día completo de paradas, ya vendido		
Ese día está lo bastante denso para correr sin manejes		
Rechazas trabajo en tus zonas cada semana		
El efectivo cubre ocho semanas de sueldo e impuestos		
Existe un segundo vehículo o un plan compartido		
Existe una descripción de puesto por escrito		
La capacitación de químicos está escrita y firmada		
Las notas de ruta sirven para que un desconocido la corra		
Hay una fecha de decisión a noventa días en el calendario		

Constructor del Plan de Pago

Un plan de pago es un juego de instrucciones. Escribe qué premia cada línea, luego relee la columna y pregúntate qué conducta acabas de comprar.

ELEMENTO	MONTO O TARIFA	QUÉ PREMIA	QUÉ PODRÍA PREMIAR SIN QUERER
Tarifa base por día			
Regla de tiempo extra			
Elemento por parada (si hay)			
Bono de retención en su ruta			
Medida de callbacks			
Parte de reparaciones o ventas adicionales			
Gasolina y vehículo			
Herramienta y equipo de protección			
Certificación pagada por ti			
Fecha de revisión y aumento			

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escrito antes de la primera entrevista. Qué le toca a él, qué toca, y qué inspeccionas tú en cada etapa.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Sillas, no nombres. Escribe quién contesta el teléfono en cada tamaño — en este oficio esa silla decide más que ninguna.

En \$250k: ¿quién hace qué, y qué silla destraba más paradas cobrables?

En \$500k: ¿qué tiene que estar escrito antes de que una segunda ruta corra sin ti?

En \$1M: ¿qué haces todo el día, y de quién es el libro de ruta?

La silla que llenarías primero si mañana apareciera el dinero — y por qué esa:

Pronóstico de Doce Meses

El índice impreso es una reconstrucción de la forma estacional de este oficio, no datos medidos. Anota a un lado tus meses de apertura y cierre, y corrige la página entera tras una temporada real.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	PARADAS FACTURANDO	TRABAJOS DE TEMPORADA	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.60					
Feb	0.73					
Mar	0.91					
Abr	1.14					
May	1.53					
Jun	1.60					
Jul	1.38					
Ago	1.06					
Sep	0.94					
Oct	0.78					
Nov	0.68					
Dic	0.65					
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

Un renglón por semana. Las temporadas prepagadas son dinero que traes y no has ganado — ten esa columna honesta y te mantendrá solvente.

Asignaciones de Profit First

El dinero se mueve en dos fechas fijas al mes, antes de gastar nada. Empieza con partes tan chicas que se sientan simbólicas, y súbelas un punto o dos cada trimestre hasta que aprieten.

CUENTA	PARTE OBJETIVO	ESTE MES	PARTE REAL
Ingreso (todos los depósitos)			
Utilidad			
Sueldo del dueño			
Impuestos			
Cuenta de invierno			
Gastos de operación			
Refacciones en tránsito			

Tablero de Indicadores — Servicio de Piscinas

Metas publicadas para empresas de piscinas con despachador y varias camionetas. Compárate con tu propio mes pasado, no con una empresa diez veces más grande.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Average route stops per technician per day (meta 15 count)												
Annual customer churn rate (meta 30%)												
Average monthly recurring revenue per pool (meta 157.5 USD)												
On-time payment collection rate (meta 95%)												
Gross margin, maintenance route (meta 57.5%)												
Chemical cost per route stop (meta 8 USD)												
Technician drive-time share of route day (meta 25%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Ingreso de ruta e ingreso de reparación en líneas separadas, siempre. Mezclarlos es por lo que casi nadie en este oficio puede decir cuál mitad del negocio sí paga.

MES	INGRESO RUTA	INGRESO REPARACIÓN	QUÍMICOS + PARTES	MANO DE OBRA	GASTOS FIJOS	NETO

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta este mes: un cliente que pague y que no sea tu pariente. Todo lo de aquí existe para llegar más rápido.

☐ Entidad registrada; EIN obtenido; cuenta bancaria del negocio abierta	FECHA
☐ Junta estatal llamada; la línea servicio contra obra escrita en la portada interior	FECHA
☐ Responsabilidad civil contratada, con la respuesta de exclusión química por escrito	FECHA
☐ Seguro comercial de auto antes de que la camioneta cargue un solo garrafón	FECHA
☐ Almacenaje de químicos listo: separado, ventilado, con candado, elevado, en contención	FECHA
☐ Lista de rechazos escrita: trabajo con licencia, paradas fuera de zona, clientes sin firma	FECHA
☐ Zonas dibujadas en un mapa de papel con un día de la semana cada una	FECHA
☐ Oferta, garantía y exclusiones en una página y en un solo tamaño de letra	FECHA
☐ Precios por escrito del acuerdo mensual y de tus cinco trabajos más comunes	FECHA
☐ Perfil de mapas reclamado y completado con fotos de agua real que aclaraste	FECHA
☐ Los cien tibios listados de una sentada; los primeros cincuenta contactados	FECHA
☐ Oferta de visita de reporte viva, con precio, y acreditable al primer mes	FECHA
☐ Tablero diario arrancado, con la fecha de hoy	FECHA
☐ Primer trabajo pagado hecho, fotografiado, cobrado y reseñado	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Sacarle más a los clientes que ya tienes, no más clientes. Las dos jugadas son baratas y están en capítulos que ya leíste.

☐ Los segundos cincuenta contactos tibios hechos	FECHA
☐ Algo puesto en la mano de las seis casas más cercanas a cada parada ganada	FECHA
☐ Cada hallazgo fotografiado y cotizado la semana que apareció	FECHA
☐ Cada cliente con acuerdo firmado y día de servicio fijo impreso en él	FECHA
☐ Cada cliente pasado a pago mensual automático	FECHA
☐ Precio subido un escalón para los nuevos; las siguientes diez cotizaciones contadas	FECHA
☐ Listas de inicio y cierre corridas en cada parada, incluidas las de rutina	FECHA
☐ Reseña pedida en persona en cada parada que lleva un mes yendo bien	FECHA
☐ Libros del primer mes conciliados; cada recibo clasificado a ruta o reparación	FECHA
☐ Transferencias de asignación en las dos fechas, con cuenta de invierno	FECHA
☐ Equilibrio por hora calculado y pegado donde cotizas	FECHA
☐ Tres paradas cronometradas de llanta a llanta, con los minutos reales anotados	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Arma lo que hace que el mes cuatro sea más fácil que el uno, y luego decide la contratación con evidencia y no con agotamiento.

☐ Libro de ruta al día: paradas al inicio, ganadas, perdidas, al cierre, facturación	FECHA
☐ Fuga contada con honestidad, con la razón preguntada en cada salida	FECHA
☐ Parte de tiempo de manejo medida una semana completa	FECHA
☐ Las dos paradas que arruinan un día identificadas, recotizadas o soltadas	FECHA
☐ Petición de referido hecha en cada reparación terminada y cada buen mes	FECHA
☐ Tres administradores, mesas directivas o agentes conocidos en tus zonas	FECHA
☐ Utilidad bruta de por vida y costo de adquisición calculados con cifras reales	FECHA
☐ Certificación de operador agendada o terminada	FECHA
☐ Tablero del primer empleado llenado con honestidad — incluido todavía no, con fecha	FECHA
☐ Reparto trimestral de utilidad tomado, por chico que sea, para volverla real	FECHA
☐ El número único del siguiente trimestre escogido y anotado	FECHA
☐ Premortem revisado: qué alarmas sonaron, y qué hiciste con cada una	FECHA

Hitos y Alarmas

Un hito sin alarma es un deseo. Cada alarma tiene que ser algo que de verdad notarías un martes cualquiera.

HITO	FECHA META	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	QUÉ HACES ESE DÍA	¿LOGRADO?

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, por qué, y cuándo lo vas a volver a ver. En un año esta va a ser la página más valiosa del libro.