

Prueba de Multitud Hambrienta por ZIP

Pasa tu área de servicio por ella. Las tres tienen que ser ciertas: dos de tres es un pasatiempo con máquina.

DOLOR: ¿qué le cuesta de verdad un exterior sucio a tu dueño de casa — una visita, una carta de la HOA, un comentario? Escribe el peor.

PODER DE COMPRA: nombra tres fraccionamientos cerca de ti con entradas anchas, fachadas de dos pisos y carros nuevos.

ALCANCE: ¿dónde se junta ya esa gente — el ZIP, el grupo de Facebook, el boletín de la HOA, la lista de un administrador?

Califica cada pata del uno al cinco. Escribe la que salió más baja y qué vas a hacer con eso.

Tu Dueño de Casa Ideal

Una persona, no una categoría. Piensa en el último dueño que te preguntó por una mancha y escribe sobre él.

¿Qué es lo que más miedo le da al contratar esto? Usa las palabras que él diría en voz alta.

¿Qué escribe en el buscador el día que por fin decide llamarle a alguien?

¿Qué ya intentó él mismo, y cómo le fue?

¿Quién más en la casa tiene voto, y qué le importa a esa persona?

¿Qué haría que le contara de ti a un vecino sin que se lo pidas?

Hoja de Reserva Personal

Cada dólar que sale de tu casa trabajes o no este mes. Llénala antes de gastar un dólar en equipo.

Demanda por Mes — Lavado a Presión

El índice es la demanda nacional de búsqueda de este oficio, sin tendencia para que el crecimiento no parezca temporada.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	INGRESOS	QUÉ HARÁS EN MESES LENTOS
Ene	0.71			
Feb	0.84			
Mar	1.04			
Abr	1.24			
May	1.29			
Jun	1.33			
Jul	1.17			
Ago	1.07			
Sep	1.01			
Oct	0.88			
Nov	0.75			
Dic	0.69			
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

Resultado, plazo y sensación, escritos como los diría tu dueño de casa, no como los pondrías tú en una factura.

El resultado que quiere de verdad, en sus palabras. No limpio: ¿qué le da eso?

El plazo que hay detrás. Una fiesta, una venta, una visita, una temporada. ¿Cuál es la fecha real?

Cómo quiere sentirse al terminar, y qué tiene miedo de sentir en su lugar.

Escríbelo en una frase: este resultado, para esta fecha, sin este miedo.

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince cosas que frenan a un dueño de casa, ordenadas por tipo, cada una volteada en algo que tú haces.

#	QUÉ FRENA AL DUEÑO	TIPO	QUÉ HACE TU OFERTA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu Paquete de Valor

Califica cada componente por valor para ellos y costo para ti. Se queda, sube a bono, o se corta. Apunta a seis u ocho fuertes.

[illegible]

Garantía y Nombre de la Oferta

Chica, específica y sobrevivible le gana a grande y vaga. Corre el peor escenario antes de imprimirla.

Escribe tu garantía en una frase: qué la dispara, qué haces tú, y para cuándo.

Si un trabajo de cada diez la usara, ¿qué te costaría en tiempo, gasolina y producto?

Qué no estás prometiendo a propósito, y cómo lo vas a decir en voz alta en el estimado.

Tres nombres candidatos. Encierra el que tu cliente podría repetirle a su pareja.

Por Qué Tú y No el Primo

Una fila por cada cosa que haces y que un señor con máquina y sin negocio no puede copiar. Si cuesta, márcala.

Área de Servicio y Trabajos que No Tomas

Traza el círculo y luego escribe la lista que nadie escribe. Las dos ahorran más que cualquier publicidad.

Tu radio principal y los códigos postales de adentro. ¿Cuál tiene más de tu cliente ideal?

Tu regla de cargo por viaje fuera de ese radio, y bajo qué condición la vas a romper.

El cliente que de verdad quieres, en un párrafo. Casa, calle, situación, temporada.

Los trabajos que no vas a tomar. Escribe al menos cinco y sostenlos.

Cuentas de Camino y Ruta

De puerta a puerta, no tiempo de trabajo. Divide el precio entre las horas fuera de casa: eso es lo que ganas.

TRABAJO	IDA + VUELTA	EN SITIO	TOTAL HORAS	PRECIO	INGRESO POR HORA

Barrido de Diez Competidores

Los diez primeros de tu ZIP principal. El hueco que puedes tomar está en las reseñas de una estrella.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	¿PRECIO?	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase de una Línea y Posicionamiento

Problema, plan, resultado. El dueño es el héroe de la frase y tú eres el guía que trae el método.

El problema, en las palabras que usaría un dueño parado en su propia entrada.

Tu plan en tres pasos llanos, sin palabras del oficio.

Cómo se ve la vida después. Una imagen, no una lista de adjetivos.

Ahora escríbelo en una frase. Luego haz dos versiones más y pruébalas en voz alta.

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

En orden, de arriba abajo. Ponle fecha a cada línea al terminarla para ver qué rápido se hace.

☐ Escogí tipo de entidad y confirmé el trato fiscal con un contador	FECHA
☐ Registré la entidad con el Secretary of State y guardé la confirmación	FECHA
☐ Saqué el EIN en la página del IRS (gratis, sin pagarle a un tercero)	FECHA
☐ Abrí una cuenta de cheques de negocio a nombre de la entidad	FECHA
☐ Abrí una tarjeta de negocio solo para gasolina, químico, herramienta y publicidad	FECHA
☐ Revisé ciudad y condado por licencia de negocio local o impuesto ocupacional	FECHA
☐ Le pregunté al contador si los servicios de limpieza pagan impuesto aquí	FECHA
☐ Registré el nombre comercial si es distinto al nombre de la entidad	FECHA
☐ Puse la contabilidad en marcha antes de la primera factura, no después	FECHA
☐ Guardé cada documento en una carpeta del teléfono y una en la nube	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Lavado a Presión

Busca tu estado y luego confírmalo en la página de la junta antes de gastar. Las reglas cambian y los foros mienten.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	D-38 Sand and Water Blasting (C-61 Limited Specialty Contractor)	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Illinois	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No

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

Líneas de Seguro y Costo Anual

Qué cubre cada línea y más o menos qué cuesta. Pregúntale a cada agente por care, custody and control.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$684–\$3,540	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	3.5–9.5 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,376–\$4,478	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$25,000–\$25,000	Not universally required for pressure washing; only mandated where a state requires contractor licensing for the trade. California's CSLB requires a flat \$25,000 contractor bond for all licensees, including D-38 Sand and Water Blasting. Most other states impose no state-level bond on pressure washing businesses. Annual premium is typically 0.5-5% of the bond amount depending on credit.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Registro de Cotizaciones de Seguro

Tres aseguradoras mínimo por línea. Mismos límites en todas o no estás comparando nada.

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Lleva esto a una cita pagada. Una hora con la lista le gana a un año adivinando en la camioneta.

☐ ¿Qué entidad y qué trato fiscal le quedan a mis ingresos y a mi estado este año?	FECHA
☐ ¿Qué debe cubrir mi acuerdo con el cliente en limpieza exterior, y me lo redactas?	FECHA
☐ ¿Cómo se manejan los avisos de daño por siding oxidado, mortero viejo y manchas previas?	FECHA
☐ ¿Qué obligaciones tengo por la descarga del agua de lavado en esta ciudad y condado?	FECHA
☐ ¿Tengo que cobrar impuesto sobre ventas en servicios de limpieza aquí, y a qué tasa?	FECHA
☐ ¿Cuándo tiene que ir un ayudante en nómina en vez de pagarle como contratista?	FECHA
☐ ¿Qué registros debo guardar, por cuánto tiempo, y en qué formato?	FECHA
☐ ¿Cómo manejo anticipos y cancelaciones para que el dinero sea claramente mío?	FECHA
☐ ¿Qué pasa con el negocio y el equipo si algo me pasa a mí?	FECHA
☐ ¿Qué necesitas de mí cada trimestre para que nada sea sorpresa en abril?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Lavado a Presión

Rangos de tienda investigados. Escribe tu propio precio al lado — usado, rentado o comprado — y palomea al tenerlo.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
4000 PSI 3.5 GPM gas cold-water pressure washer (commercial-grade)	\$899	\$1,199	Sí		
12-16 in. pressure washer surface cleaner attachment	\$26	\$90	Sí		
Pressure washer extension wand/lance kit	\$30	\$118	Sí		
Pressure washer hose + reel (50-65 ft., up to 4000 PSI)	\$106	\$244	Sí		
Downstream chemical/detergent injector kit	\$30	\$62	Sí		
Sodium hypochlorite house/siding soft-wash concentrate (1 gal.)	\$10	\$16	Sí		
Battery-powered 4-gal. backpack/pump sprayer (soft-wash chemical application)	\$110	\$398	Sí		
Safety glasses, gloves and PPE work kit	\$17	\$70	Sí		
32-40 ft. fiberglass/aluminum extension ladder	\$499	\$599	Sí		
Heavy-duty 20x30 ft. tarps (landscaping/plant protection during chemical wash)	\$76	\$165	Sí		
65-100 gal. poly buffer tank with straps/base fittings (prevents pump cavitation on a slow spigot supply)	\$300	\$469	Sí		
9 ft. telescoping gutter-cleaning wand attachment	\$76	\$100	Después		
Commercial hot-water gas pressure washer (grease/gum removal upgrade)	\$4,464	\$5,599	Después		
5.5-8 GPM belt-drive gas pressure washer (production/multi-crew upgrade)	\$1,849	\$6,659	Después		
Equipo esencial	\$2,103	\$3,430			

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 número completo, con la reserva que todos olvidan. Llena la última columna con tus cifras, no con las impresas.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$2,103	\$3,430	
Responsabilidad civil general, año uno	\$684	\$3,540	
Marketing de lanzamiento	\$0	\$5,000	
Subtotal antes del vehículo	\$2,787	\$11,970	
Used cargo van (2018-2019 Ford Transit 250, ~7-8 years old)	\$12,200	\$15,650	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$14,987	\$27,620	

Fuentes de Dinero

En orden por costo y por riesgo. Lo más barato y menos peligroso arriba, y sé honesto sobre cuáles sí usarías.

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

Plan de Arranque Pagado por el Cliente

Cómo el dinero del trabajo uno paga la búsqueda del dos. Escribe la mecánica, no la intención.

¿Cómo y cuándo cobras? Nombra el método y el momento exacto del trabajo en que pasa.

¿Qué trabajos llevan anticipo, de cuánto, y qué paga ese anticipo?

¿Qué te cuesta hoy encontrar y atender a un cliente, todo incluido?

¿Cuánto te paga un cliente en sus primeros 30 días? Réstale la línea de arriba. ¿Da positivo?

¿Cuál es tu regla si ese número sale negativo dos meses seguidos?

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Lavado a Presión

Rangos investigados con sus horas al lado. Saca la columna por hora y luego escribe tu propio precio al final.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Driveway pressure washing	\$100	\$250	1.5	\$167	
Deck/patio pressure washing	\$100	\$250	1.5	\$167	
House exterior wash (1-2 story home, normal range)	\$213	\$448	3	\$149	
Two-story house exterior wash (larger home)	\$400	\$1,400	5	\$280	
Roof soft wash (algae/moss treatment)	\$450	\$700	3	\$233	
Gutter cleaning/flush	\$50	\$300	1	\$300	
Fence pressure washing	\$150	\$300	2	\$150	
Commercial storefront wash	\$200	\$600	2	\$300	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50—\$160 por hora (cotizado per sq ft of surface cleaned (typical \$0.10-\$0.50/sq ft) or flat per job). Los técnicos ganan \$18—\$21 por hora.

Armador de Bueno / Mejorado / Máximo

Tres niveles, nunca cinco. Máximo es el ancla y va primero; Mejorado va marcado como recomendado.

	BUENO	MEJORADO	MÁXIMO
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién compra			
¿Ancla va primero?			

Tarifa por Hora de Equilibrio

Cada costo fijo de un mes, entre las horas facturables que honestamente esperas. Sé pesimista con las horas.

LÍNEA	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Vehículo + gas		
App + teléfono		
Equipo + arreglo		
Publicidad		
Otros fijos		
TOTAL mensual		
Horas facturables al mes		
Equilibrio/hora = gasto ÷ horas		
Margen meta %		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Tabla de Recargo contra Margen

Llena una fila por cada recargo que te tiene usar y lee la columna de margen. Siempre es menor de lo que parece.

COSTO	RECARGO %	PRECIO	MARGEN %

Escalera de Aumentos de Precio

Una fila por aumento. Cotízalo, cuenta los síes y los noes, y para cuando lo perdido cueste más de lo que gana.

[illegible]

Tu Oferta de Atracción

El primer paso de bajo riesgo que te pone en la propiedad con permiso. Escribe la cosa real, no la idea de ella.

¿Cuál es la oferta, en una frase que un dueño repetiría bien?

¿Qué problema revela que ellos no sabían que tenían?

¿Qué te cuesta en tiempo y producto, con honestidad?

¿Qué dices al final para pasar a la oferta pagada? Escribe las palabras.

Plan de Venta Adicional y a la Baja

La venta adicional es la superficie de al lado. La venta a la baja cambia lo que reciben, nunca el precio.

Por cada trabajo, la superficie de al lado que siempre cotizas junto.

Tu regla de precio del mismo viaje: cuánto menos y por qué te alcanza.

Tres bajadas que quitan alcance o parten la visita en vez de cortar el precio.

Qué dices cuando alguien pide descuento, palabra por palabra.

Plan de Continuidad o Recomendaciones

El ingreso recurrente aquí es real. Una fila por jugada, con el mes en que la ofreces y la toma que esperas.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	META DE TOMA

Lista de Recuperación de Clientes

Todos a los que ya limpiaste. El crecimiento vuelve en calendario; la llamada también.

Lista de Arranque de Trabajo

Antes de prender el motor. Cada línea está aquí porque alguien se la saltó una vez y la pagó.

☐ Confirmé la ventana la noche antes; carros movidos y ventanas cerradas	FECHA _____
☐ Recorrí la propiedad con el dueño y fotografié cada defecto que ya existía	FECHA _____
☐ Señalé siding oxidado, mortero suelto, sellos vencidos y manchas que quizá no salgan	FECHA _____
☐ Ubiqué la toma de agua y confirmé el flujo; buffer tank lleno si la llave va lenta	FECHA _____
☐ Ubiqué tablero, contactos de afuera, ductos de secadora y condensador	FECHA _____
☐ Confirmé a dónde se va el escurrimiento — storm drain o tierra — antes de mezclar	FECHA _____
☐ Prehumedecí el jardín de la ruta y entoldé lo que importa	FECHA _____
☐ Escaleras al ángulo correcto, pasando el borde, amarradas o estacadas	FECHA _____
☐ Protección puesta: ojos, manos, calzado; sin punta roja en la caja	FECHA _____
☐ Mezcla registrada: superficie, producto, dilución y dwell time	FECHA _____
☐ Mascotas adentro, portones confirmados, carros lejos del rocío	FECHA _____
☐ Acordé la hora de término y le dije al dueño cuándo lo llevo a dar la vuelta	FECHA _____

Lista de Cierre de Trabajo

Los últimos veinte minutos deciden la reseña. No cargues la camioneta antes de terminarla.

☐ Todo el jardín enjuagado otra vez, a fondo, incluido lo que quede cuesta abajo	FECHA _____
☐ Andadores, escalones y el frente enjuagados o sopladados sin tiradero ni residuo	FECHA _____
☐ Ventanas y vidrio revisados por manchas y rayas de sobrerrocío	FECHA _____
☐ Mangueras enrolladas, herramienta cargada, nada sobre la casa	FECHA _____
☐ Fotos de después desde los mismos ángulos que las de antes	FECHA _____
☐ Recorrido hecho con el dueño, en la propiedad, antes de cargar	FECHA _____
☐ Lista de puntos entregada: todo lo que no salió y por qué	FECHA _____
☐ Pago cobrado en sitio y recibo enviado	FECHA _____
☐ Siguierte visita o membresía platicada y con fecha anotada	FECHA _____
☐ Petición de reseña enviada el mismo día, con fotos de después	FECHA _____

Hoja de Familia

Escaleras, clima y estándar de limpieza: las tres cosas que deciden si una empresa de una camioneta sobrevive.

Tus reglas de escalera por escrito, y los trabajos donde te niegas a usar una.

Tus límites de viento, lluvia y helada. ¿Cuándo reprogramas, y quién manda el mensaje?

Tu lista de día llovido: el trabajo que haces cuando el clima se lleva el día.

Tu estándar de limpieza, escrito para que un ayudante lo siga sin ti ahí.

Tu rutina de invierno y la fecha en que la empiezas cada año.

Bitácora de Equipo

Cada máquina, manguera, punta y escalera. Fechas de servicio escritas antes de vencer.

Bitácora de Mezcla y Dilución

Seis meses de esto le ganan a cualquier foro, porque es tu agua, tu producto y tu clima.

Tus Cien Conocidos — 1 de 2

Cien nombres de tu propio teléfono. No son prospectos: son personas. Bájalos uno por uno, en persona.

#	NOMBRE	DE DÓNDE	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFIRIÓ?
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 Conocidos — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE	CONTACTADO	RESPUESTA	¿REFIRIÓ?
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 angosto resuelto gratis y completo, que expone el problema grande que sí cobras.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Problema que resuelve	
Tipo (revela / muestra / un paso)	
Formato	
Nombre (tres)	
Cuánto tarda	
El problema que revela	
La oferta que lo arregla	

Hoja de LTGP contra CAC

Lo que vale un cliente contra lo que cuesta uno. Debajo de tres a uno, arregla la oferta primero.

LÍNEA	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ
Precio promedio		
Margen bruto %		
Utilidad por trabajo		
Trabajos por cliente (vida)		
LTGP		
Gasto de marketing en 30 días		
Clientes nuevos en 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla de 100 — Marcador Diario

Una de estas cada día hábil, incluidos los ocupados. Palomea; las casillas son el negocio.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Contactos fríos												
Contactos tibios												
Minutos de contenido												
Minutos de anuncios												
Seguimientos enviados												
Estimados agendados												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

En orden. La primera mitad son preguntas, la segunda son respuestas, y el número va casi al final.

☐ Llegué dentro de la ventana dicha y estacioné sin bloquear a nadie	FECHA _____
☐ Recorrí toda la propiedad antes de decir nada del precio	FECHA _____
☐ Pregunté por qué ahora, qué han intentado y qué les molesta más	FECHA _____
☐ Pregunté qué pasa si no se hace nada este año, y los dejé contestar	FECHA _____
☐ Fotografié cada fachada, la línea del techo, canaletas y el concreto	FECHA _____
☐ Señalé oxidación, sellos vencidos, mortero suelto y manchas que quizá no salgan	FECHA _____
☐ Expliqué soft wash contra presión en una frase que cualquiera entiende	FECHA _____
☐ Enseñé fotos de antes y después de una calle cercana, no de catálogo	FECHA _____
☐ Les dejé el reporte de condición escrito, me compren o no	FECHA _____
☐ Presenté primero el precio de la propiedad completa y luego las opciones	FECHA _____
☐ Dije el número y luego me callé	FECHA _____
☐ Propuse un siguiente paso con fecha, en vez de pedirles que llamen	FECHA _____

Objeciones y Respuestas — Lavado a Presión

Lo que dicen, lo que significa, y tu respuesta en tus palabras. Llena tú la tercera columna y practícala en voz alta.

LO QUE DICEN	QUÉ QUIEREN DECIR	TU RESPUESTA
El hijo de mi vecino tiene una máquina y dijo que me lo hacía por la mitad.	No veo la diferencia entre una vara y un negocio, y espero que me lo hagas fácil para decir que no.	
¿No puedo nada más rentar una en la ferretería?	Le estoy poniendo precio cero a mi sábado y nunca he sostenido una vara frente a un plafón de segundo piso.	
¿Para qué químicos? Nada más quítalo con la presión.	Oí la palabra químico y me imaginé una jardinera muerta.	
¿Qué descuento me das si pago en efectivo?	Quiero sentir que gané algo antes de soltar el dinero.	
Voy a pedir un par de cotizaciones más.	No tengo cómo compararlos a los tres, así que voy a terminar decidiendo por precio.	
Esto nos lo hicieron hace un par de años.	Creo que esto es cosa de una vez por década, así que se siente pronto y me siento tonto.	
¿La presión no me va a dañar el siding?	Alguien me contó una historia de terror y le creo.	
Por ahora nada más hazme la entrada.	Quiero probarte en algo barato antes de dejarte acercarte a la casa.	

Kit de Prueba: qué enseñas y cuándo

Una fila por cada momento de la visita. La evidencia le gana a los adjetivos, siempre.

MOMENTO DE LA VISITA	QUÉ ENSEÑAS	QUÉ MIEDO CONTESTA

Guion para Pedir la Reseña

Pedida en el recorrido, no tres días después. Específica sobre qué mencionar, con el enlace enviado antes de irte.

Tu petición, palabra por palabra, como la dirías parado en su entrada.

Las dos cosas que quieres que mencionen, y por qué contestan el miedo del que sigue.

Qué mandas con el enlace, y qué tan rápido tras el recorrido.

Qué dices y haces cuando alguien deja una mala. Escríbelo antes de necesitarlo.

Tarjeta de Primera Contratación

Cinco o más en verde antes de anunciar. Si la línea de efectivo está en rojo, arregla precios.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazo trabajo semanal		
Trabajo > 55 horas		
Reclamos al alza		
Efectivo cubre 8 semanas		
Hay puesto descrito		
Semana de entrenamiento		
Plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escrito antes de que entren y entregado el día uno. Cómo se ve lo bueno, en sus palabras, no las tuyas.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

Armador del Plan de Pago

Una fila por elemento. Por cada uno, escribe qué premia y qué podría romper. El bono por velocidad rompe el jardín.

ELEMENTO	MONTO	QUÉ PREMIA	QUÉ PUEDE ROMPER

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

Dibuja los tres ahora. El organigrama te dice a quién contratar en vez de a quien se aparezca.

En el primer nivel: quién hace qué, y qué horas siguen siendo tuyas.

En el segundo: qué ya no tienes permiso de hacer tú, y quién lo hace en tu lugar.

En el tercero: qué puestos existen solo para calidad y seguridad.

Qué tarea, entregada a alguien más, te liberaría más semana ahora mismo.

Pronóstico de Doce Meses

Cargado con el índice de demanda del oficio. Trabajos por ticket promedio, mes por mes, y honestidad en el invierno.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	TICKET	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.71					
Feb	0.84					
Mar	1.04					
Abr	1.24					
May	1.29					
Jun	1.33					
Jul	1.17					
Ago	1.07					
Sep	1.01					
Oct	0.88					
Nov	0.75					
Dic	0.69					
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

Una fila por semana. Lo que entra, lo que sale, el saldo, y los anticipos que aún no son tuyos.

Reparto Profit First

Parte cada depósito el día que cae. Empieza con porcentajes chicos y súbelos cuando veas que aguanta.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Material / subs de traspaso			

Marcador de KPI — Lavado a Presión

Referencias de este oficio, con la fuente impresa en Recursos. Anota tu resultado cada semana y mira la dirección.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Healthy net profit margin target (meta 20%)												
Industry-average net profit margin (meta 6.8%)												
Minimum job fee floor (meta 150 USD)												
Average commercial job revenue (meta 1,200 USD)												
True all-in hourly operating cost (meta 45 USD/hr)												
Driveway cleaning rate per sq ft (meta 0.3 USD/sq ft)												
Roof cleaning rate per sq ft (meta 0.65 USD/sq ft)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Una fila por mes, llenada el primer lunes. Un año de esta página vale más que el programa que no vas a abrir.

MES	INGRESO	MATERIAL + SUBS	SUELDOS	INDIRECTOS	UTILIDAD

Días 1–30: Consigue Dinero

Un solo objetivo: que te paguen desconocidos. Ponle fecha a cada línea y no te brinques al mes dos.

☐ Entidad registrada, EIN obtenido, cuenta de negocio abierta	FECHA
☐ Seguro en firme y certificado guardado en el teléfono	FECHA
☐ Licencia local revisada con ciudad y condado	FECHA
☐ Perfil de negocio al aire con fotos y horarios correctos	FECHA
☐ Los 100 nombres tibios escritos en las páginas	FECHA
☐ Contacto tibio empezado: en persona, uno por uno, cada día hábil	FECHA
☐ Oferta de atracción al aire: el reporte de condición	FECHA
☐ Hoja Bueno / Mejorado / Máximo en la camioneta	FECHA
☐ Cuota mínima escrita y dicha en voz alta por teléfono	FECHA
☐ Primer trabajo pagado con las dos listas corridas	FECHA
☐ Fotos de antes y después desde el mismo ángulo en cada trabajo	FECHA
☐ Cinco clientes y cinco reseñas al día 30	FECHA
☐ Regla de 100 anotada cada día hábil, incluidos los ocupados	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Más de los clientes que ya tienes, y el arranque del carril comercial que carga tu invierno.

☐ Superficie de al lado cotizada en cada estimado, sin excepción	FECHA
☐ Una cosa que no limpiaste, fotografiada y enseñada antes de irte	FECHA
☐ Regla de precio del mismo viaje escrita	FECHA
☐ Sellado de concreto ofrecido en cada entrada	FECHA
☐ Precio subido una vez con desconocidos y cierre contado	FECHA
☐ Bajadas escritas y usadas en vez de descontar	FECHA
☐ Cinco visitas comerciales por semana con fotos	FECHA
☐ Certificate of insurance mandado a cada prospecto comercial	FECHA
☐ Reseña pedida en el recorrido, enlace mandado en sitio	FECHA
☐ Contenido publicado de cada trabajo, en grupos y tu página	FECHA
☐ Tarifa de equilibrio recalculada con números del mes uno	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Convierte una temporada ocupada en negocio. Todo aquí es sobre meses a los que aún no llegas.

☐ Membresía o plan recurrente ofrecido en cada recorrido	FECHA
☐ Premio por recomendación escrito, contado y pagado	FECHA
☐ Lista de recuperación armada y primeras llamadas hechas	FECHA
☐ Plan comercial de invierno con cuentas nombradas	FECHA
☐ Fecha de preparación de invierno marcada y la rutina escrita	FECHA
☐ Tarjeta de primera contratación llenada contra el saldo	FECHA
☐ Descripción del puesto y rampa 30/60/90 escritas, contratos o no	FECHA
☐ Pronóstico comparado contra lo que pasó en meses uno y dos	FECHA
☐ Ingreso por hora de puerta a puerta por tipo de trabajo	FECHA
☐ Lista de precios de la próxima temporada, por escrito	FECHA
☐ Tabla del pre-mortem pegada donde de verdad la vayas a ver	FECHA

Hitos y Alarmas

Cada hito lleva fecha y alarma: la señal observable de que va mal mientras todavía puedes corregir.

[illegible]

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, por qué, y cuándo lo vas a revisar. Seis meses de esta página te hacen mejor operador que cualquier libro.