

La Prueba de la Multitud Hambrienta en Tus Códigos Postales

Tres códigos postales, tres preguntas, una calificación honesta para cada uno. Hazlo antes de gastar un dólar en logo, rotulación o página web. Si un código sale mal, eso no es fracaso: es dinero que te acabas de ahorrar.

Tus tres códigos postales objetivo y por qué entró cada uno: edad de las casas, última tormenta, tiempo de manejo desde tu puerta.

DOLOR — ¿qué crea urgencia hoy en cada código? Tormentas, ola de techos viejos, seguros que no renuevan, fallas en tu calle.

PODER DE COMPRA — valor medio de casa, cuántos son dueños, y qué le representa un reemplazo a ese hogar. ¿Firman sin pelear?

ALCANCE — cómo llegarías a cincuenta dueños este mes sin gastar. Nombra las calles, quién te refiere y los sitios en línea.

Tu Dueña de Casa Ideal

Una persona, no un grupo demográfico. Piensa en una dueña real que ya conociste en un techo y descríbesela a un ayudante nuevo.

¿Quién es ella? Edad, casa, cuánto lleva de dueña, quién más decide.

¿A qué le tiene miedo de verdad? Escribe tres miedos con sus palabras, no con las tuyas.

¿Qué ya intentó y cómo le fue? Sellador, un pariente, un contratista que desapareció.

¿Qué teclea en su teléfono a las once de la noche? Escribe las búsquedas exactas.

¿Qué la haría sentirse segura para firmar hoy? Sé concreto y cumple todo lo que escribas.

Hoja de Colchón Personal

Los gastos de tu casa, no los de la empresa. Saca los estados de cuenta de verdad — la memoria es optimista. Cuando llenes la página, súmala, divide el dinero que tienes entre el total, y escribe arriba el mes en que te quedas sin nada.

[illegible]

Demanda por Mes — Techado

El índice de demanda ya viene lleno con cinco años de interés de búsqueda nacional para trabajo de techo, normalizado para que un mes promedio valga uno. Llena el resto con tu propio plan. Fíjate bien en los cuatro meses más bajos — ahí una empresa de una camioneta o tiene un plan escrito o tiene un problema.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJO QUE ESPERAS	INGRESO QUE ESPERAS	QUÉ VAS A HACER EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.78			
Feb	0.95			
Mar	1.10			
Abr	1.05			
May	1.17			
Jun	1.32			
Jul	1.32			
Ago	1.36			
Sep	0.80			
Oct	0.69			
Nov	0.75			
Dic	0.71			
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

Escribe con la voz de la dueña, no con la tuya. Si una frase suena a puerta de camioneta, táchala y vuelve a empezar.

El resultado que ella quiere, en una frase, con sus palabras. ¿Qué cambia en su vida del otro lado de este trabajo?

El plazo. ¿Qué tan rápido tiene que pasar, y qué fecha de su vida lo está empujando?

El sentimiento de abajo. Alivio, orgullo, quitárselo de encima, no dar pena con la casa. Nómbalo sin adornos.

Ahora escribe los tres como una sola promesa que puedas decir en voz alta en una cochera sin titubear.

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince renglones, y llena todos. La categoría es conocimiento, habilidad, entorno o psicología. La columna de la derecha es la única parte que la dueña llega a ver, y tiene que ser algo que de verdad hagas en cada trabajo — no una buena intención.

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

Tu Pila de Valor

Cada componente de tu oferta, calificado con honestidad. El valor para ella es lo que pagaría por quitarse ese problema. Tu costo es tiempo más material más batalla. Valor alto y costo bajo se queda en el centro; el resto se vuelve regalo o se corta.

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

Garantía y Nombre de la Oferta

Una garantía que no puedes cumplir en tu peor semana no es garantía, es un pasivo. Escribe una que puedas sostener en plena ola de calor con un ayudante enfermo.

¿Qué es lo que más miedo le da que salga mal? Escribe el miedo, no la falla técnica.

¿Qué conducta tuya puedes prometer sin reservas — algo del todo bajo tu control, en tu peor semana?

¿Qué pasa si la rompes? Escribe el remedio en una frase, sin condiciones pegadas.

Tres nombres candidatos para la oferta. Di cada uno en voz alta. Encierra el que se explica solo.

Área de Servicio y Trabajos Que No Vas a Hacer

Decide esto mientras estás tranquilo, sentado en una mesa, no en una cochera con una dueña mirándote. La lista de noes es la mitad de esta página que te hace ganar dinero.

Tu círculo de veinticinco minutos. Nombra los pueblos, las colonias y los códigos postales que caen adentro.

Tu zona premium de cuarenta minutos. ¿Qué cobras de más por trabajar ahí, y qué tipos de trabajo aceptas tan lejos?

Los trabajos que no vas a hacer, y por qué. Cinco mínimo. Sé tan concreto que reconozcas uno por teléfono.

A quién le entregas esos trabajos, y qué le vas a pedir a cambio.

Escaneo de Diez Competidores

Busca techado en tu código postal principal y toma los primeros diez resultados del mapa. Señal de precio es cualquier cosa que publiquen o insinúen sobre costo — ofertas de financiamiento, descuentos, o nada. La última columna es la que se llena despacio.

EMPRESA	ESTRELLAS EN GOOGLE	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE PUEDES ADUEÑAR

Tu Frase de Una Línea y Tu Posicionamiento

Problema, luego plan, luego resultado. Escríbelo, dilo en voz alta, luego córtale un tercio de las palabras y dilo otra vez.

PROBLEMA — la situación en la que está atorada tu dueña, en su lenguaje.

PLAN — qué haces al respecto, en tres pasos o menos.

RESULTADO — cómo se ve su vida después. Sé concreto: la mancha, el jardín, el número que todavía tiene.

Todo junto como una sola frase hablada. Reescribe hasta que un desconocido no pregunte nada más.

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

Una tarde de trabajo, en este orden. Palomea y fecha cada línea. Nada de lo que sigue debajo de esta lista arranca hasta que todo lo de arriba esté palomeado.

- ☐ Escoge el tipo de entidad y escribe el motivo en una frase
- FECHA
- ☐ Revisa el nombre del negocio en el registro de tu estado y en una búsqueda de dominio
- FECHA
- ☐ Presenta el acta constitutiva ante tu Secretary of State
- FECHA
- ☐ Saca el EIN en el sitio federal — gratis, en línea, unos diez minutos
- FECHA
- ☐ Abre una cuenta de cheques de negocio a nombre de la empresa
- FECHA
- ☐ Abre una segunda cuenta para impuestos y programa una transferencia fija hacia ella
- FECHA
- ☐ Saca una tarjeta de débito o crédito de la cuenta de negocio y no la uses para nada personal
- FECHA
- ☐ Pregunta en tu condado y en tus dos ciudades más grandes si exigen licencia local de negocio
- FECHA
- ☐ Confirma con tu contador si tu estado grava material, mano de obra o ambos
- FECHA
- ☐ Date de alta en la cuenta fiscal del estado si la respuesta lo exige
- FECHA
- ☐ Instala el software de contabilidad y conecta el banco desde el día uno
- FECHA
- ☐ Guarda el acta, la carta del EIN y las licencias en una sola carpeta en la nube de tu teléfono
- FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Techado

Once estados, investigados y fechados. Busca el tuyo, y luego confirma con la junta antes de gastar un dólar — estas reglas se mueven. Si tu estado aparece sin licencia estatal, esa es tu señal de ir a preguntarle a tu ciudad y a tu condado, no tu señal de relajarte.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-39 Roofing Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Roofing Contractor (CRC)	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	Roofing Contractor License (Limited or Unlimited)	Illinois Dept. of Financial and Professional Regulation (IDFPR)	\$125–\$373	Sí
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	Sí	Residential-Basic Contractor	GA State Licensing Board for Residential and General Contractors (Secretary of State)	\$210–\$342	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	Sí	Maintenance & Alteration Contractor — Roofing	Michigan LARA / Residential Builders' and M&A Contractors' Board	\$195–\$265	Sí

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

Coberturas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Las cuatro coberturas que deciden si te dejan trabajar, más dos que vas a querer para el segundo año. Los rangos son nacionales y tu cotización se mueve con tu nómina, tu estado y cuánto trabajo empinado hagas. Pon tus propias cifras en la última columna conforme lleguen.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$744–\$7,896	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	15–40 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$3,014–\$8,861	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$10,000–\$25,000	Bond face value required as part of contractor licensing varies by state (e.g. Illinois IDFP \$10,000; California CSLB \$25,000); not universally required for roofing. Annual premium is typically 1-5% of the bond amount.	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Bitácora de Cotizaciones de Seguro

Tres agentes mínimo, y cotiza las coberturas juntas en vez de una por una. La prima más barata con los límites equivocados no es barata. Escribe la decisión en la última columna el mismo día que la tomas, para que recuerdes por qué.

[illegible]

Preguntas para Tu Abogado y Tu Contador

Llévate esta página a una hora pagada con cada uno. Las preguntas por escrito convierten una conversación cara en una barata. Palomea cada línea cuando tengas la respuesta anotada en un lugar donde la vuelvas a encontrar.

☐ ¿Qué anticipo puedo cobrar en trabajo residencial en este estado, y cuándo?	FECHA
☐ ¿Qué aviso de derecho a cancelar debo dar cuando un dueño firma dentro de su propia casa?	FECHA
☐ ¿Qué debe decir mi orden de cambio para que la madera podrida que descubra no sea un pleito?	FECHA
☐ ¿Cuáles son los plazos de mechanics lien aquí, y qué aviso conserva mis derechos?	FECHA
☐ ¿Cómo debe redactarse mi garantía de mano de obra, y qué debe excluir?	FECHA
☐ ¿Qué texto me protege en retrasos por clima y en material que no llega?	FECHA
☐ ¿Qué elección de entidad tiene sentido con el ingreso que espero el primer año?	FECHA
☐ ¿Qué pagos trimestrales estimados debo estar haciendo, y desde cuándo?	FECHA
☐ ¿Cómo manejo el impuesto sobre ventas de material contra mano de obra en este estado?	FECHA
☐ ¿Qué registros necesito para que la deducción de vehículo y millaje sobreviva una auditoría?	FECHA
☐ ¿Qué prueba decide si mi primer ayudante va como W-2 (empleado en nómina) o 1099 (contratista independiente), y cuánto me cuesta clasificarlo mal?	FECHA
☐ ¿Qué documentos debo juntar de un subcontratista antes de que ponga un pie en un techo?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Techado

Rangos de precio al público al momento de la investigación, con lo esencial primero. Encierra solo lo del día uno, anota lo que de verdad pagaste, y sé honesto sobre qué es un antojo. Lo usado y la renta son los dos atajos legítimos aquí — el arnés no es uno de ellos.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Pneumatic coil roofing nailer	\$107	\$333	Sí		
Portable 6-gal. pancake air compressor	\$124	\$199	Sí		
32-40 ft. fiberglass/aluminum extension ladder	\$499	\$599	Sí		
Roof fall-protection harness & lifeline bucket kit	\$94	\$125	Sí		
Shingle tear-off roof shovel	\$34	\$60	Sí		
Rolling magnetic nail sweeper	\$47	\$150	Sí		
Chalk line reel with folding utility knife	\$10	\$19	Sí		
Aviation/tinner snips	\$15	\$59	Sí		
Adjustable roof jacks/brackets (per unit)	\$20	\$40	Sí		
Cordless drill/driver kit	\$99	\$329	Sí		
Heavy-duty 20x30 ft. tarps (landscaping/debris protection)	\$76	\$165	Sí		
25 ft. tape measure	\$10	\$33	Sí		
7-1/4 in. circular saw (decking/plywood cuts)	\$145	\$249	Sí		
Magnetic roofing hatchet/hammer	\$13	\$130	Después		
Ladder stabilizer/standoff	\$29	\$171	Después		
Portable 2000W generator (power tools on jobsite)	\$435	\$599	Después		
Equipo esencial	\$1,280	\$2,360			

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

Tu número, no el nacional, en la columna derecha. Trae el total de equipo esencial de la página anterior y la cifra de colchón personal del capítulo 1. Si la línea de reserva está vacía, no has terminado la página.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$1,280	\$2,360	
Responsabilidad civil general, año uno	\$744	\$7,896	
Marketing de lanzamiento	\$5,000	\$15,000	
Subtotal antes del vehículo	\$7,024	\$25,256	
Used half-ton/3/4-ton pickup truck (2018-2019 model, ~5-7 years old)	\$15,850	\$18,300	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$22,874	\$43,556	

Fuentes de Financiamiento

Cada fuente a la que de verdad podrías llegar en los próximos treinta días. Costo significa el costo real — intereses, participación, o la conversación de la cena familiar. Rapidez significa cuántos días de pedirlo a tenerlo en la cuenta. Llena la última columna al final, y déjala en blanco casi siempre.

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

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

El punto de esta página es un número y una costumbre: qué parte de cada anticipo se sale de inmediato a comprar al siguiente cliente, y qué te impide gastártelo en otra cosa.

¿Qué anticipo vas a cobrar al firmar, y qué permiten tu estado y tu abogado?

¿Qué parte de cada anticipo se va derecho a marketing, y qué día?

¿Qué canal recibe ese dinero primero, y con qué evidencia lo estás decidiendo?

¿Cuántos días entre un dólar de marketing que sale y un dólar cobrado que regresa? Escribe tu meta y cómo la vas a medir.

¿Qué vas a hacer distinto si ese ciclo se estira más allá de noventa días?

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Techado

Rangos nacionales con las horas de cuadrilla típicas, para que veas qué implica por hora cada tipo de trabajo antes del gasto fijo. Pon tu propio precio en la última columna después de terminar la página de punto de equilibrio, no antes.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Asphalt shingle roof replacement (full tear-off, avg. home)	\$5,902	\$13,373	24	\$557	
Roof leak find-and-repair	\$395	\$1,965	4	\$491	
Roof inspection	\$75	\$400	1.5	\$267	
Gutter installation (typical home)	\$626	\$1,718	8	\$215	
TPO flat roof replacement (~1,500 sq ft)	\$7,500	\$15,000	20	\$750	
Metal roof installation (avg. home, ~1,700 sq ft)	\$11,900	\$30,600	32	\$956	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$45–\$95 por hora (cotizado per square (100 sq ft) of roof area). Los técnicos ganan \$22–\$28 por hora.

Constructor de Bueno / Mejor / Premium

Tres opciones reales con diferencias reales entre ellas. La columna premium existe para enseñarse primero. La columna de en medio es la que le pondrías a tu propia casa, y es la que se va a llevar casi todo el mundo.

	BUENO	MEJOR	PREMIUM
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Se enseñó primero como ancla?			

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Llena esto con los estados de cuenta de verdad enfrente. Horas facturables son las horas que un cliente paga — no las horas que trabajas. Sé implacable con esa línea; es la que todo el mundo infla, e inflarla es como un año ocupado termina sin nada en la cuenta.

CONCEPTO	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Camioneta + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL del gasto mensual		
Horas facturables al mes		
Punto de equilibrio = $\text{gasto} \div \text{horas}$		
Margen objetivo %		
Tu tarifa = $\text{equilibrio} \div (1 - \text{margen})$		

Tabla de Recargo contra Margen

Diez renglones. Toma un costo real de trabajo, aplícale un recargo, escribe el precio que sale, y luego saca el margen que ese precio de verdad te deja. Hazlo a mano hasta que el hueco entre los dos números deje de sorprenderte.

[illegible]

Tu Oferta de Atracción

El primer paso que un desconocido da hacia ti. Hazla valiosa como para que valga su sábado en la mañana, y barata como para que puedas entregar veinte en un mes flojo.

¿Qué entregas exactamente — cuántas fotos, qué se inspecciona, qué recibe por escrito?

¿Gratis, o con una cuota acreditable al trabajo? Escribe el motivo de tu respuesta y en qué meses cambiarías.

¿Qué problema revela que ella no sabía que tenía?

¿Cuál es la frase exacta que dices al terminar la inspección para abrir la siguiente conversación?

Plan de Venta Adicional y de Baja

Escrito por adelantado, para que no estés improvisando en una escalera. La mitad de la baja es la que nadie prepara y la que más trabajos salva.

Tus tres ventas adicionales estándar, con la frase que usas para presentar cada una y cuánto vale más o menos.

Cuándo y dónde las presentas. Sé concreto con el momento.

Tu baja de condiciones de pago — financiamiento, por etapas, o un esquema de anticipo. ¿Qué ofreces exactamente?

Tu baja de alcance — el trabajo real más chico que ofreces en su lugar. ¿Qué entra y qué queda fuera?

Plan de Continuidad o de Referidos

El techado no tiene suscripción natural, así que esta página es tu máquina de referidos. Cada renglón necesita un disparador y un responsable, o es un deseo. La tasa objetivo es la parte de clientes que esperas que digan que sí — escribe un número por el que estés dispuesto a que te midan.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / RECOMPENSA	CUÁNDO LA OFRECES	TASA OBJETIVO

Lista de Inicio de Trabajo

Nada sale del techo hasta que cada línea esté palomeada. Córrela en voz alta con la cuadrilla ahí parada, no en silencio en tu cabeza camino a la obra.

☐ Clima revisado esta mañana — sin rayos a menos de diez millas, viento debajo del límite	FECHA
☐ Dueña avisada anoche y otra vez al llegar	FECHA
☐ Daño previo fotografiado — cochera, revestimiento, jardín, canaletas, techos interiores	FECHA
☐ Contenedor o remolque colocado, con la cochera protegida debajo	FECHA
☐ Lonas y plywood sobre arriates, arbustos, muebles del patio y el aire acondicionado	FECHA
☐ Escalera puesta al ángulo correcto, extendida arriba del borde, amarrada o estacada	FECHA
☐ Arnéses revisados, anclajes puestos en la estructura, líneas de vida montadas	FECHA
☐ Material en la obra y cotejado contra el pedido — color, cantidad, accesorios	FECHA
☐ Zona de trabajo marcada y vehículos movidos fuera del área de caída	FECHA
☐ Botiquín, agua y sombra listos para la jornada	FECHA
☐ Charla de seguridad sobre los riesgos de hoy, con los asistentes anotados	FECHA
☐ Alcance repasado con la cuadrilla, incluyendo lo que NO entra en este trabajo	FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

Los últimos veinte minutos deciden la reseña. Haz este recorrido con la dueña a tu lado, siempre, aunque vayas atrasado y ya esté oscureciendo.

☐ Todo el escombros retirado del techo, las canaletas, los arriates y debajo del pórtico	FECHA _____
☐ Pasada de imán por cochera, pasto, arriates y calle — luego una segunda pasada en el otro sentido	FECHA _____
☐ Canaletas destapadas y bajadas revisadas para que corran	FECHA _____
☐ Fotos finales: las cuatro fachadas abiertas, más cada penetración, limahoya y flashing de cerca	FECHA _____
☐ Material viejo y contenedor retirados, superficie de la cochera revisada por daño	FECHA _____
☐ Recorrido con la dueña, desde el suelo, al frente y atrás	FECHA _____
☐ Cualquier pendiente anotado con fecha, enfrente de ella	FECHA _____
☐ Garantía del fabricante registrada dentro del plazo	FECHA _____
☐ Garantía de mano de obra por escrito entregada con tu número de celular	FECHA _____
☐ Factura final enviada el mismo día	FECHA _____
☐ Reseña pedida en persona, y luego una vez por mensaje	FECHA _____
☐ Revisión a los doce meses metida al calendario antes de irte de la calle	FECHA _____

Hoja de Familia

Escaleras, clima y limpieza — las tres cosas que deciden si una empresa de techado de una camioneta sigue asegurable y sigue bien calificada. Escribe aquí tus propios estándares, y luego entrénalos igual en cada trabajo.

Tu estándar de escalera y arnés, escrito para que lo siga un ayudante nuevo: ángulo, amarre, extensión, qué nunca es anclaje.

Tu regla de inspección y retiro del arnés. Quién lo revisa, cada cuándo, y qué lo saca de servicio para siempre.

Tus reglas de clima: qué detiene el trabajo, qué detiene un arranque, y cuánto techo abres de una vez.

Tu cláusula de clima, en español llano, y exactamente cómo la explicas al firmar.

Tu estándar de limpieza, paso por paso, terminando con el recorrido que haces junto a la dueña.

Bitácora de Equipo

Cada herramienta, cuánto costó, cuando se le dio servicio y cuándo toca otra vez. Dos minutos a la semana. Te dice cuánto cuesta de verdad ser dueño, mantiene vivas las garantías, y se convierte en tu lista de compras de temporada baja.

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Cien nombres, y ya los conoces a todos. No prejuzgues quién necesita techo — estás preguntando a quién conocen, no qué necesitan. Llena primero los nombres, los cien, antes de mandar un solo mensaje.

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	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 Tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	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 por completo, gratis. Si no es tan bueno como para cobrarlo, no te va a ganar un correo electrónico. Los últimos dos renglones son los que lo convierten en negocio y no en favor.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Problema angosto que resuelve	
Tipo (revelar / muestra / un paso)	
Formato de entrega	
Nombre (prueba tres)	
Tiempo que toma consumirlo	
El siguiente problema que revela	
La oferta que lo resuelve	

Hoja de LTGP : CAC

Llena esto con tus propios números aunque tengas que estimar el primer mes — y luego rehazlo con los reales a los treinta días. Debajo de tres a uno, la respuesta nunca es comprar más prospectos.

CONCEPTO	MONTO	DE DÓNDE LO SACASTE
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Utilidad bruta por trabajo		
Trabajos por cliente (de por vida)		
LTGP		
Gasto de marketing últimos 30 días		
Cientes nuevos últimos 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla de 100 — Tablero Diario

Una de estas líneas recibe un número real todos los días, incluidos los días en que no tienes ganas. Doce semanas a lo ancho. Los ceros son el punto — son el único registro honesto de por qué un mes flojo estuvo flojo.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Corre la misma visita todas las veces, en el mismo orden, hasta que sea memoria del cuerpo. Los dueños no pueden juzgar tu techado. Lo que sí pueden juzgar es si pareces saber lo que haces, y así se ve eso desde una mesa de cocina.

☐ Cita confirmada por mensaje la noche anterior	FECHA
☐ Llegaste a tiempo, o mandaste mensaje antes de la hora de la cita	FECHA
☐ Preguntaste qué la hizo llamar, y escuchaste la respuesta completa	FECHA
☐ Preguntaste qué ya intentó y quién más ha venido	FECHA
☐ Te subiste al techo — te subiste de verdad	FECHA
☐ Fotografiaste cada agua, limahoya, penetración y flashing	FECHA
☐ Te asomaste al ático donde el acceso lo permite, y fotografiaste la madera	FECHA
☐ Le enseñaste las fotos en el teléfono y se las narraste liso	FECHA
☐ Señalaste lo que está bien, no solo lo que está fallando	FECHA
☐ Presentaste tres opciones por escrito con la premium enseñada primero	FECHA
☐ Explicaste en voz alta la fecha de inicio, la cláusula de clima y el anticipo	FECHA
☐ Pediste el trabajo en una frase, y luego dejaste de hablar	FECHA
☐ Dejaste el certificado de seguro y el estimado por escrito	FECHA
☐ Anotaste la fecha de seguimiento antes de arrancar la camioneta	FECHA

Objeciones y Respuestas — Techado

Las objeciones ya vienen llenas, con lo que cada una significa de verdad al lado. Escribe tu propia respuesta en la tercera columna, con tus palabras, y luego di cada una en voz alta en la camioneta hasta que suene a habla y no a libreto.

LO QUE DICEN	LO QUE DE VERDAD SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Tu precio está mucho más alto que el del otro señor.	Tengo dos números en papel y ninguna forma de ver qué es distinto adentro de ellos.	
Mi primo hace techos los fines de semana.	Confío más en la familia que en ti, y me gustaría que esto costara menos.	
Lo quiero pensar.	Algo de los últimos veinte minutos no me cuadró y no te lo quiero decir en la cara.	
¿No me lo puedes nada más parchar por ahora?	El número grande me asusta y estoy tratando de ganar tiempo.	
El seguro está pagando, ¿me puedes cubrir el deducible?	Quiero que esto no me cueste nada de mi bolsa.	
Todos prometen veinticinco años. ¿Por qué te voy a creer a ti?	Ya me han prometido cosas antes y nunca nadie regresó.	
¿Puedes empezar mañana?	Estoy en pánico por el techo de adentro y quiero que alguien lo haga parar.	
Necesito hablar con mi esposo.	No soy la única que decide aquí, o necesito respaldo para decir que no.	

Guion para Pedir la Reseña

Pídesela a todos, pídelas igual todas las veces, nunca ofrezcas nada a cambio, y nunca le pidas solo a la gente que crees que va a ser amable. No es solo ética — las reseñas incentivadas y filtradas las quitan, y las plataformas son muy buenas para detectarlas.

Tu petición, palabra por palabra, dicha al terminar el recorrido final.

Tu mensaje de seguimiento, unos días después. Un solo seguimiento.

Tu respuesta modelo para una reseña buena — nómbrales el trabajo concreto de vuelta.

Tu respuesta para una mala: corta, en calma, en público, y ofreciendo arreglarlo. Escríbela ahora, mientras nadie está enojado.

Tablero del Primer Empleado

Cada línea necesita un sí con evidencia al lado antes de que contrates a nadie. No una sensación — evidencia. Si no puedes escribir algo en la columna de evidencia, esa línea es un no, y un no en cualquiera de las líneas de efectivo es un no en toda la página.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajas > 55 horas		
Los regresos por garantía van subiendo		
El efectivo cubre 8 semanas de sueldo		
Existe una descripción del puesto		
Hay una semana de entrenamiento planeada		
Existe un plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escribe esto antes de que la persona empiece, no después de que te decepcione. Cada renglón es una capacidad, y cada columna es cómo se ve lo bueno en ese punto. Si el día noventa está en blanco, contrataste un ayudante y le llamaste plan.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Tres bocetos, dibujados antes de necesitarlos. Las cajas son puestos, no nombres — y tu propio nombre debería aparecer en menos cajas en cada nivel, que es todo el punto del ejercicio.

En el primer nivel: ¿qué cajas existen, y en cuáles está tu nombre?

En el segundo nivel: ¿de cuál caja sacas tu nombre primero, y quién entra ahí?

En el tercer nivel: ¿qué puestos existen que hoy no existen, y de qué es dueño cada uno?

¿Cuál de tus trabajos actuales es el que menos quieres soltar? Escríbelo — casi siempre es el que trae detenida a la empresa en su tamaño de hoy.

Pronóstico de Doce Meses

El índice de demanda viene precargado con cinco años de interés de búsqueda nacional para este oficio. Trabaja a lo ancho de cada renglón, y llena los cuatro meses más débiles antes de llenar los fuertes — esos son los meses para los que de verdad existe este plan.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJO	TICKET PROMEDIO	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.78					
Feb	0.95					
Mar	1.10					
Abr	1.05					
May	1.17					
Jun	1.32					
Jul	1.32					
Ago	1.36					
Sep	0.80					
Oct	0.69					
Nov	0.75					
Dic	0.71					
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

Escoge tus porcentajes, escríbelos aquí, y programa las transferencias para el día que cae el dinero y no para fin de mes. Si la línea de operación no alcanza a cubrir la empresa, no le bajes a las otras — regresa al capítulo 6 y arregla el precio.

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

Tablero de Indicadores — Techado

Referentes investigados de este oficio, ya llenos, con doce semanas a lo ancho. Revísalos el mismo día cada semana. Dos semanas seguidas moviéndose para el lado equivocado son señal de actuar, no de esperar a ver.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Average retail residential job size (meta 15,750 USD)												
Crew productivity (4-person crew) (meta 9 squares/crew-day)												
Gross margin per job (retail residential) (meta 41.5%)												
Revenue per crew-day (top quartile) (meta 13,000 USD/crew-day)												
Material waste rate (meta 7%)												
Lead-to-close ratio (retail inbound) (meta 52.5%)												
Net profit margin (well-run company) (meta 11.5%)												
Repeat customer rate (meta 30%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Catorce meses en una página para que veas una temporada y un poco de cada lado. Llénalo el mismo día cada mes, y pon los meses de temporada al lado de los del año pasado antes de decidir cualquier cosa sobre contratar o comprar.

MES	INGRESO	MATERIAL + SUBS	MANO DE OBRA	GASTO FIJO	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta: un cliente que pague bajo el nombre de tu propia empresa. Ponle fecha a cada línea al palomearla. Si algo no está palomeado para el día treinta, se pasa hasta arriba de la siguiente página en vez de desaparecer calladito.

☐ Entidad presentada y EIN emitido	FECHA
☐ Cuenta de banco de negocio abierta, tarjeta emitida, nada personal en ella	FECHA
☐ Tres cotizaciones de seguro obtenidas y una póliza contratada	FECHA
☐ Licencia o registro estatal revisado, más condado y ciudad	FECHA
☐ Herramienta esencial comprada o prestada — arnés y escalera primero	FECHA
☐ Perfil de negocio reclamado, verificado y con fotos	FECHA
☐ Cien nombres escritos antes de mandar un solo mensaje	FECHA
☐ Cien mensajes enviados, personalizados, a lo largo de tres días	FECHA
☐ Oferta de atracción en vivo con una forma de agendar que sirve mientras estás en un techo	FECHA
☐ Primera inspección hecha y documentada con fotos	FECHA
☐ Estimado de tres niveles presentado, la premium primero, por escrito	FECHA
☐ Primer trabajo firmado, anticipo cobrado, trabajo entregado	FECHA
☐ Trabajo fotografiado al cerrar el agua, a media instalación y al final	FECHA
☐ Reseña pedida en persona y por un mensaje	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Mismo esfuerzo, más ingreso. Dos líneas de esta página importan más que las demás: presentar las ventas adicionales en voz alta, y subir el precio una vez. Las dos son gratis y las dos son incómodas, que es por lo que casi nadie las hace.

- | | |
|--|-------------|
| ☐ Tres ventas adicionales estándar escritas con las palabras exactas que usas | FECHA _____ |
| ☐ Ventas adicionales presentadas en obra en cada trabajo de este mes | FECHA _____ |
| ☐ Precio subido un escalón en la siguiente tanda de estimados | FECHA _____ |
| ☐ Noes contados con honestidad y anotados junto a la tasa de cierre anterior | FECHA _____ |
| ☐ Cada estimado no vendido del primer mes seguido dos veces | FECHA _____ |
| ☐ Cuatro vecinos más cercanos tocados en cada calle donde trabajaste | FECHA _____ |
| ☐ Listas de inicio y cierre de trabajo escritas y usadas todas las veces | FECHA _____ |
| ☐ Puntos de foto ocurriendo en cada trabajo sin tener que acordarse | FECHA _____ |
| ☐ Primer costeo mensual terminado, trabajo por trabajo | FECHA _____ |
| ☐ Contabilidad al día y el banco conciliado | FECHA _____ |
| ☐ Cuentas de Profit First abiertas y las transferencias automatizadas | FECHA _____ |
| ☐ Revisión semanal de indicadores ocurriendo el mismo día cada semana | FECHA _____ |

Días 61–90: Consigue el Máximo

Convierte trabajos terminados en trabajos futuros, y luego decide sobre gente con números en vez de con cansancio. Un no a la contratación es una respuesta legítima, y muchas veces la correcta.

☐ Revisión a los doce meses agendada en cada trabajo terminado	FECHA
☐ Petición de referido concreta hecha en cada trabajo terminado	FECHA
☐ Tres administradores de propiedades abordados con fotos y un certificado	FECHA
☐ Tres agentes y un contratista general abordados	FECHA
☐ Imán de prospectos escrito, nombrado y publicado	FECHA
☐ Imán de prospectos ligado en el perfil, el estimado y el letrero del jardín	FECHA
☐ Reseñas pedidas en cada trabajo y contestadas dentro de dos días	FECHA
☐ LTGP y CAC calculados con números reales de los últimos sesenta días	FECHA
☐ Tablero del primer empleado llenado con honestidad	FECHA
☐ Decisión de contratar tomada y escrita con su motivo	FECHA
☐ Plan de meses flojos escrito para los dos meses más débiles que vienen	FECHA
☐ Trimestre siguiente en una página, con fechas, antes de que este se acabe	FECHA

Hitos y Alarmas

Un hito sin fecha es un deseo. Una alarma es la señal observable que te dice que este va mal mientras todavía puedes hacer algo — escríbela como un número que puedas revisar un martes, no como una sensación.

HITO	FECHA OBJETIVO	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿CUMPLIDO?

Bitácora de Decisiones

Una línea por decisión real: qué decidiste, por qué, y cuándo la vas a volver a mirar. En doce meses este es el único registro honesto de lo que de verdad creías entonces — y es la forma más rápida de dejar de tomar dos veces la misma decisión.