

Prueba de Multitud Hambrienta por ZIP

Tres criterios: dolor, poder de compra, capacidad de apuntar. Dos de tres no es mercado. Contesta por códigos postales que alcances antes de las siete.

Dolor: las tres cosas que por fin hacen que aquí dejen de ignorar la pared. Nombra una calle de verdad.

Poder de compra: ¿cómo pagan — plusvalía, reclamo de seguro, financiamiento, efectivo? ¿Qué te lo dice?

Capacidad de apuntar: ¿quién ya está junto a tu cliente — techadores, canaletteros, agentes, ajustadores? Nombres.

Veredicto: ¿qué código postal tomas primero, y qué dato te hace estar seguro?

Tu Perfil de Cliente

Una persona, no un segmento. Escríbela a ella, no una demografía. Si no puedes ver su cocina, todavía no la conoces.

¿Quién es? Edad de la casa, cuánto lleva en ella, qué la hizo por fin ver la pared.

A qué le tiene miedo, en sus palabras. No al precio — a lo que está debajo.

Qué teclea en el buscador a las diez de la noche.

Qué ya intentó, y por qué no funcionó.

Qué le dice a su hermana cuando termina y le encanta.

Hoja de Colchón Personal

Tu casa, no el negocio. Súmalo, divide tus ahorros entre el total y escribe la respuesta en meses hasta abajo. Ese es tu permiso.

[illegible]

Demanda por Mes — Siding

El índice es la demanda nacional de búsqueda, normalizada para que un mes promedio valga uno. Anota trabajos e ingreso esperados, y decide ya qué vendes en los meses flojos.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS	INGRESO	QUÉ HARÁS EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.84			
Feb	0.91			
Mar	0.98			
Abr	1.03			
May	1.00			
Jun	1.11			
Jul	1.13			
Ago	1.18			
Sep	1.06			
Oct	0.94			
Nov	0.90			
Dic	0.91			
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.

Conteo Manejando

Nadie más en servicios para el hogar ve al cliente desde la calle. Gasta un sábado comprobando con tus ojos que tu mercado existe.

Vecindario uno: nombre, edad aproximada de las casas, cuántas paredes cansadas contaste por cuadra.

Vecindario dos: mismo conteo. ¿Qué perfiles y colores se repiten — y todavía los fabrican?

¿Qué condición sale más: caliche, quebrado, ondulado, daño de tormenta, elevaciones dispares?

La calle que trabajarías primero, y la frase exacta con que abres en esa puerta.

Resultado Soñado

Resultado específico, con fecha, pegado a un sentimiento. Escríbelo como ella se lo diría a su hermana, no como tú lo pondrías en una propuesta.

El resultado que quiere, en sus palabras, con su propia fecha.

Por qué existe esa fecha — una fiesta, una venta, un bebé, una carta, una estación.

Cómo quiere sentirse al entrar a su propia cochera después.

La prueba que la haría creer que sí puedes entregarlo.

Obstáculo → Solución

Cada razón por la que no compra, y lo que tú haces que la quita. Categoría: conocimiento, habilidad, entorno o cabeza. Resuelve las quince, no la mayoría.

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

Tu Pila de Valor

Califica valor para ella y costo para ti. Valor alto y costo bajo se queda en el corazón. Valor alto y costo alto es mejora. Lo demás se corta.

Garantía y Nombre

Escribe una garantía que pudieras pagar tres veces este año sin cerrar. Luego nómbrala para que deje de ser comparable con un precio.

Qué garantizas exactamente, y por cuánto tiempo. Con tus palabras, no imitando a un abogado.

Tu promesa de respuesta: qué tan rápido llegas tras una llamada, y qué pasa si no llegas.

Dónde termina tu responsabilidad, tan claro que lo puedas decir en una cocina.

Nombre: resultado más alcance más plazo. Escribe cinco y tacha cuatro.

Zona de Servicio y Tus Noes

Fija el radio por el viaje de regreso, no por el de ida. Luego escribe tus noes antes de que alguien llegue con efectivo y una mala idea.

Tu círculo: los pueblos y ZIP que manejarías dos veces en un día sin resentirlo.

Afuera del círculo: qué tamaño y precio de trabajo pagan la gasolina, y qué exiges antes de ir.

El trabajo ideal que quieres más — material, tamaño, edad de casa, elevaciones, cliente.

Tus noes: cinco tipos de trabajo que rechazas de entrada, y la frase con que rechazas cada uno.

A quién le pasas los noes, para que el referido te regrese después.

Diez Competidores

Teclea la frase que buscaría tu dueña y toma las primeras diez. Lee primero sus reseñas de tres estrellas — ahí escribe la gente lo que sí salió mal.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase y Tu Posicionamiento

Problema, plan, resultado — y la heroína es ella, no tú. Nadie contrató jamás a nadie por comprometerse con la excelencia.

El problema en una frase, como se lo contaría una dueña a su vecina.

Tu plan en tres pasos, corto para que se lo repita a su esposo hoy.

El resultado que recibe, como algo que ve o siente, no como una ficha del material.

Todo junto en una frase que puedas decir en el mostrador sin leerla.

Trabajos que Rechazas — Siding

Marca los que te comprometes a rechazar este año. A una compañía chica la define lo que rechaza más que lo que sabe hacer.

- ☐ Quitar teja de asbesto-cemento — es alcance de remediación con su licencia, no trabajo de siding.
- ☐ Alterar superficies pintadas en vivienda anterior a 1978 sin la certificación federal de plomo y sin trabajar la regla.
- ☐ Cualquier elevación que pida andamio que no tienes, no rentas o no sabes armar.
- ☐ Empates de color en perfiles discontinuados prometidos en la entrada en vez de probados en la pared.
- ☐ Layovers en una casa cuyo sheathing la dueña no te deja abrir ni un pie cuadrado para revisar.
- ☐ Terminar el trabajo abandonado de otra compañía sin un alcance firmado de qué arreglas y qué no.
- ☐ Trabajo sin orden de cambio escrita para el podrido del arranque.
- ☐ Cualquier cosa donde la dueña te pida inflar o recortar un reclamo de seguro.

Entidad, EIN y Banco

Hazlas en orden. Cada una destraba la siguiente, y el proveedor te va a pedir casi todas antes de abrirte una cuenta.

- ☐ Decide el tipo de entidad con un contador — cómo se forma y cómo se grava son dos preguntas.
- FECHA
- ☐ Revisa el nombre contra el registro de tu estado y contra la base de marcas antes de rotular una camioneta.
- FECHA
- ☐ Presenta los documentos de formación ante tu secretary of state y guarda la copia sellada donde la halles.
- FECHA
- ☐ Solicita el EIN federal en línea — gratis, el mismo día.
- FECHA
- ☐ Abre cuenta de cheques de negocio y que nunca la toque una compra personal.
- FECHA
- ☐ Abre cuenta de ahorro aparte para el apartado de impuestos.
- FECHA
- ☐ Regístrate en cuentas de impuestos estatales y locales, incluido el de ventas si aplica.
- FECHA
- ☐ Saca la licencia de negocio del condado o la ciudad y pregunta por el permiso.
- FECHA
- ☐ Monta la contabilidad antes de la primera factura, no después.
- FECHA
- ☐ Abre cuenta en el proveedor con certificado de seguro y número de impuestos.
- FECHA
- ☐ Consigue un número de negocio que no sea tu celular personal, y que alguien conteste.
- FECHA
- ☐ Pon el nombre de la entidad, no el tuyo, en propuesta, factura y vehículo.
- FECHA

Licencias por Estado — Siding

Solo requisitos estatales. Las juntas cambian cuotas y umbrales, y tu ciudad o condado puede pedir licencia o permiso aunque el estado no. Confirma antes de gastar.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	D-41 Siding and Decking Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Structural Aluminum or Screen Enclosures Contractor (CILB 10)	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	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Ohio	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	Sí	Residential-Basic Contractor	GA State Licensing Board for Residential and Commercial General Contractors (Secretary of State)	\$210–\$282	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	Sí	Maintenance & Alteration Contractor — Siding	Michigan LARA / Residential Builders' and M&A Contractors' Board	\$195–\$265	Sí

Federal: EPA RRP (Renovation, Repair and Painting) Firm Certification (Any firm that disturbs painted surfaces (>6 sq ft interior / >20 sq ft exterior) while renovating or repairing a home or child-occupied facility built before 1978). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Costo Anual

Cuatro líneas, cuatro trabajos distintos. Lleva las cotizaciones a un agente que escriba contratistas, y pregunta qué queda excluido.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$1,725–\$2,090	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	3.97–7.69 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$2,556–\$9,684	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$10,000–\$100,000	Bond face value required as part of contractor licensing varies by state and is not universally required for siding (e.g. California CSLB requires \$25,000 for a D-41 license); annual premium is typically 1-5% 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	

Bitácora de Seguros

Tres cotizaciones por línea, mínimo. Anota exclusiones y deducible, porque ahí es donde dos primas que se ven iguales dejan de serlo.

ASEGURADORA	LÍNEA	PRIMA ANUAL	LÍMITES Y DEDUCIBLE	EXCLUSIÓN	FECHA

Preguntas para Abogado y Contador

Dos horas de un profesional salen baratas si llegas con lista. Marca cada una cuando tengas la respuesta por escrito.

☐ ¿Cómo mantengo intacta la protección de esta entidad en el día a día?	FECHA _____
☐ ¿Qué tiene que aparecer por escrito en mis propuestas y facturas aquí?	FECHA _____
☐ ¿Cuál es mi exposición si un subcontratista se lastima en mi obra?	FECHA _____
☐ ¿Tiene la dueña derecho a cancelar aquí, y cómo debo informárselo?	FECHA _____
☐ ¿Cómo funcionan los gravámenes aquí, y qué plazos empiezan y cuándo?	FECHA _____
☐ ¿Cómo debería gravarse esta entidad con lo que espero ganar el año uno?	FECHA _____
☐ ¿Cobro impuesto sobre material, sobre mano de obra, sobre ambos?	FECHA _____
☐ ¿Qué porcentaje de cada anticipo nuevo a la cuenta de impuestos ese día?	FECHA _____
☐ ¿Qué registros quieres de mí cada mes, y en qué formato?	FECHA _____
☐ ¿Qué cambia el día que pongo a alguien en nómina?	FECHA _____
☐ ¿Cómo documento una orden de cambio por podrido tras el arranque?	FECHA _____
☐ ¿Qué hago primero si una dueña pone una queja ante una junta o su banco?	FECHA _____

Presupuesto de Equipo — Siding

Primero la columna del día uno. Todo lo marcado Después es renta o subcontrato hasta que un trabajo obligue la compra. Anota tu propio precio, no el rango.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Pneumatic coil siding nailer	\$199	\$299	Sí		
Siding zip/removal tool	\$7	\$25	Sí		
Snap lock punch	\$12	\$40	Sí		
Aviation/tin snips	\$16	\$18	Sí		
32 ft. fiberglass extension ladder	\$529	\$569	Sí		
Portable 6-gal. pancake air compressor	\$119	\$178	Sí		
Cordless drill/driver kit	\$179	\$199	Sí		
7-1/4 in. circular saw (fiber cement/trim cuts)	\$89	\$129	Sí		
25 ft. tape measure	\$8	\$25	Sí		
Chalk line reel	\$12	\$16	Sí		
Caulk gun	\$6	\$20	Sí		
Torpedo level	\$7	\$25	Sí		
Safety glasses	\$8	\$22	Sí		
Portable siding/trim bending brake (10 ft)	\$1,440	\$3,000	Después		
Siding installation reveal gauge (2-piece set)	\$42	\$84	Después		
Equipo esencial	\$1,192	\$1,565			

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 Inicial Total

El panorama completo con camioneta. Tacha la línea que ya tengas y suma otra vez — casi todos están más cerca de lo que sugiere el número grande.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$1,192	\$1,565	
Responsabilidad civil general, año uno	\$1,725	\$2,090	
Marketing de lanzamiento	\$5,000	\$12,000	
Subtotal antes del vehículo	\$7,917	\$15,655	
Used half-ton pickup truck with lumber rack (2018-2019 model, ~5-7 years old)	\$16,330	\$18,880	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$24,247	\$34,535	

Fuentes de Dinero

Ordena por costo y riesgo, lo barato primero. Escribe el nombre real del banco o del proveedor — no la categoría.

FUENTE	MONTO DISPONIBLE	QUÉ TE CUESTA	QUÉ ARRIESGA	FECHA

Plan de Adquisición Financiada

El anticipo compra su material. Los trabajos del mes pasado pagan la publicidad del mes que entra. Escribe la disciplina antes del primer cheque.

Tu política de anticipo: cuánto, cuándo, y exactamente qué compra. Dilo como lo dirás en una cocina.

A dónde se va el anticipo el día que llega, y cómo le enseñas el pedido de material.

Qué parte de la utilidad de cada trabajo terminado se compromete a marketing antes de tocarla.

La regla que te impide gastar un anticipo en otra cosa. Escríbela como regla, no como deseo.

Tu Primer Pedido de Material

Cotiza una casa real antes de licitar una. Habla al proveedor, saca números vivos, y descubre lo que no sabías que ocupabas.

Trabajos y Rangos de Precio — Siding

Rangos investigados con horas pegadas. La columna por hora es la que importa — así descubres cuál tipo de trabajo te está pagando menos calladito.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Vinyl siding installation (full house, avg. home)	\$6,370	\$18,378	44	\$418	
Siding repair/patch (localized damage)	\$367	\$1,519	4	\$380	
Fiber cement siding installation (1,500 sq ft home)	\$7,500	\$21,000	120	\$175	
Engineered wood siding, small addition/porch (~300 sq ft)	\$300	\$1,800	16	\$113	
Brick veneer accent wall (~200 sq ft)	\$600	\$2,000	24	\$83	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$40—\$90 por hora (cotizado per square (100 sq ft) of wall area installed). Los técnicos ganan \$21—\$32 por hora.

Bueno / Mejor / El Mejor

Enseña primero el alcance mayor. Marca el nivel de en medio como tu recomendación. Todos llevan el mismo flashing — eso no es un extra.

NIVEL	QUÉ INCLUYE	QUÉ NO	TU PRECIO	PARA QUIÉN

Tarifa de Equilibrio

Todo lo que cuesta la compañía, dividido entre las horas que de verdad facturas. Camino, estimados y pedidos son horas reales y ninguna es facturable.

Recargo contra Margen

Ármala una vez a mano y guárdala en la camioneta. El recargo es lo que sumas al costo. El margen es lo que te queda del precio. Nunca son iguales.

[illegible]

Líneas que Todos Olvidan — Siding

Pásale esta lista a cada estimado antes de mandarlo. Cada casilla sin marcar es dinero que estás por donarle a la casa de otro.

☐ Arranque y desecho en contenedor o remolque, cotizado por elevación.	FECHA
☐ Margen escrito por hoja de sheathing para podrido, acordado antes del arranque.	FECHA
☐ House wrap, cinta de junta, pan flashing, drip cap y kick-out flashing.	FECHA
☐ Forro de moldura por pie lineal, aparte del siding de campo.	FECHA
☐ Renta de andamio para gables y lo que pase el alcance seguro de escalera.	FECHA
☐ Soffit, fascia, friso y canaleta que el arranque expondrá.	FECHA
☐ Cuotas de permiso e inspecciones donde debas estar.	FECHA
☐ Sellador de color, clavos y consumibles que siempre compras de menos.	FECHA
☐ Cargos de entrega y el viaje de regreso al proveedor que todo trabajo tiene.	FECHA
☐ El día de pendientes y el recorrido final con la dueña.	FECHA
☐ Tu tiempo de estimar y pedir, cargado de vuelta al trabajo.	FECHA
☐ Un día de contingencia por clima de la temporada que cotizas.	FECHA

Tu Oferta de Atracción

Un diagnóstico, no un descuento. Aquí el daño es invisible hasta que alguien abre la pared — esa es toda tu ventaja. Ponle nombre y guion.

Cómo le llamas, en palabras que una dueña le repetiría a su vecina en la cerca.

Qué haces exactamente en obra y con qué se queda ella en la mano.

El siguiente problema que revela, y cómo lo sacas sin volverte vendedor.

¿Gratis o pagada y acreditada? Escribe el disparador que te cambia de una a otra.

Venta Adicional y a la Baja

Vende de más solo lo que la pared abierta hace hoy más barato que nunca. Baja cambiando términos o alcance — nunca el precio del mismo trabajo.

Tus tres ventas adicionales fijas, y la frase que explica por qué ahora sale más barato.

Baja por términos: qué estructura puedes ofrecer sin financiar el trabajo tú mismo.

Baja por tiempos: cómo partes una casa por elevación sin bajar el estándar de flashing.

Baja por alcance: qué puedes quitar con honestidad, y qué no quitas a ningún precio.

La frase que dices en vez de bajar tu número cuando ella empuja.

Plan de Referidos

Este oficio no tiene servicio recurrente: los referidos son la continuidad. Nombra personas y fechas reales, no categorías.

Escalera de Socios

Techadores, canaleteros, ventanas, pintores, administradores, agentes, ajustadores. Manda trabajo primero — al principio la cuenta va en un sentido.

OFICIO	EMPRESA Y CONTACTO	TRABAJO QUE LES MANDAS	TRABAJO QUE TE MANDAN	CONTACTO

Lista de Arranque

Firmada antes de que se caiga un solo panel. Las fotos son parte — la carpeta con hora y fecha es la que te protege después.

- ☐ Daño existente fotografiado en las cuatro elevaciones, más entrada, jardines y condensador.
- FECHA
- ☐ Material bajado en obra y cotejado contra el pedido en color, perfil y cantidad.
- FECHA
- ☐ Jardineras, arbustos, aire acondicionado y vidrios entoldados o tapados.
- FECHA
- ☐ Andamio armado, tabloncitos certificados, escaleras a nivel y amarradas.
- FECHA
- ☐ Clima revisado para los siguientes dos días, y plan de cerrado para lo que abras hoy.
- FECHA
- ☐ Vecinos avisados, estacionamiento y remolque acordados, acceso preservado.
- FECHA
- ☐ Permiso puesto donde se exija, y la inspección agendada si hace falta.
- FECHA
- ☐ Margen de podrido y sheathing confirmado por escrito con la dueña antes de abrir.
- FECHA
- ☐ Charla de riesgos del día, dada y firmada.
- FECHA
- ☐ Dueña con un número directo y con la hora a la que empiezas y paras.
- FECHA

Lista de Cierre

Firmada antes de que salga el último remolque. Si falta una casilla no terminaste, solo estás cansado.

☐ Imán por entrada, banquetas, pasto y jardineras — dos veces, en dos sentidos.	FECHA _____
☐ Canaletas limpias de clavos viejos y retazos.	FECHA _____
☐ Retazos, envoltura, fleje y empaque retirados; nada olvidado atrás de un arbusto.	FECHA _____
☐ Sellador revisado en moldura, esquinas y penetraciones con luz de día.	FECHA _____
☐ Fotos finales de cada elevación, más acercamientos de flashing y penetraciones.	FECHA _____
☐ Recorrido de pendientes con la dueña a su ritmo, señalando el kick-out y la charola.	FECHA _____
☐ Pendientes arreglados en el momento o anotados con fecha.	FECHA _____
☐ Garantía del fabricante registrada y garantía de mano de obra entregada.	FECHA _____
☐ Factura final con las órdenes de cambio desglosadas.	FECHA _____
☐ Reseña pedida en persona, y luego el enlace.	FECHA _____
☐ Carpeta de fotos guardada y nombrada para hallarla en dos años.	FECHA _____
☐ Letrero puesto si aceptó, y las seis puertas más cercanas tocadas.	FECHA _____

Hoja de la Familia

Escaleras, clima y limpieza — las tres cosas que deciden si una compañía exterior de una camioneta sigue asegurable y sale reseñada.

Tus reglas de escalera y andamio, escritas como reglas. Incluye la altura a la que rentas.

Tu política de clima: días de contingencia cotizados, manejo de lluvia, y qué dices de entrada.

Ajustes de frío y calor para los materiales que más instalas.

Tu plan de polvo y plomo: qué herramienta, qué casas, quién certificado.

Tu estándar de limpieza, tan específico que un nuevo lo cumpla desde el día uno.

Bitácora de Equipo

Treinta segundos a la semana. Te dice por qué se torció un martes y cuándo un consumible está por costarte un día.

Días de Clima

Lleva los días perdidos contra lo que cotizaste. Tras una temporada vas a saber exactamente cuántos días de contingencia van por mes.

Tus Cien Tibios — 1 de 2

Cada nombre que ya tienes. No los filtres en tu cabeza primero — anótalos, y luego trabaja la lista de arriba abajo.

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

Tus Cien Tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	CÓMO LO CONOCES	CANAL	CONTACTO	RESULTADO
26					
27					
28					
29					
30					
31					
32					
33					
34					
35					
36					
37					
38					
39					
40					
41					
42					
43					
44					
45					
46					
47					
48					
49					
50					

Plan del Imán

Un problema angosto resuelto del todo, que revela el problema mayor que resuelve tu oferta. Diagnóstico, no descuento.

ELEMENTO	TU RESPUESTA	QUIÉN ENTREGA	TU COSTO

Hoja de LTGP : CAC

Hazlo en orden: prospectos, citas, trabajos vendidos, utilidad bruta por cliente y la cola de referidos. Luego divide lo gastado.

Regla de 100 — Diario

Una de estas cada día de trabajo, durante cien días, antes de tener opinión sobre si funciona. Márcalo con pluma.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Pláticas de contacto tibio completadas												
Puertas tocadas de la ruta manejada												
Fotos de antes y después publicadas												
Reseñas pedidas en persona												
Toques a socios (techador, canaleta, agente, ajustador)												
Minutos o dólares en anuncios pagados												
Estimados entregados a tiempo												

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita

Le quita sus cuatro miedos en orden, antes de que digas un número. Márcala en la camioneta antes de tocar — no después, cuando ya es boleta.

- | | |
|--|-------------|
| ☐ Camioneta limpia, botas sacudidas, carpeta en mano y no papeles sueltos. | FECHA _____ |
| ☐ Camina las cuatro elevaciones con ella, no tú solo. | FECHA _____ |
| ☐ Fotografía cada elevación y cada problema mientras ella mira. | FECHA _____ |
| ☐ Identifica el perfil y dile con honestidad si todavía se fabrica. | FECHA _____ |
| ☐ Con su permiso por escrito, abre una esquina baja y enséñale qué hay atrás — cerrada y sellada antes de irte, nunca con lluvia, y en casa anterior a 1978 solo bajo la regla del plomo del capítulo cuatro. | FECHA _____ |
| ☐ Haz los cuatro tipos de pregunta antes de ver material. | FECHA _____ |
| ☐ Entrega certificado de seguro, número de licencia y certificaciones, sin que los pida. | FECHA _____ |
| ☐ Da una dirección de trabajo actual por la que pueda pasar hoy. | FECHA _____ |
| ☐ Di una limitación verdadera, temprano. | FECHA _____ |
| ☐ Resume lo que dijo que quería con sus palabras antes de presentar nada. | FECHA _____ |
| ☐ Presenta niveles, el mayor primero, con el mismo flashing en todos. | FECHA _____ |
| ☐ Propón un siguiente paso específico con fecha antes de irte. | FECHA _____ |

Objeciones y Respuestas — Siding

Las dos columnas de la izquierda vienen llenas con las objeciones reales del oficio. Escribe tu respuesta en la tercera, con tus palabras, y practícala en voz alta.

LO QUE DICEN	QUÉ SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Mi primo dice que él lo hace como en la mitad.	No ven ninguna diferencia entre tu precio y el de él, así que el precio es lo único que queda por comparar.	
¿No me puedes cambiar nada más los dos paneles quebrados?	Están esperando que sea un problema chico, porque les da miedo el número de la pared entera.	
Queremos esperar hasta la primavera.	O todavía no están seguros de ti, o el dinero no está este mes.	
¿Cómo sé que no me van a dejar la casa envuelta en plástico?	Ya vieron que pasa exactamente eso, en su misma calle, a alguien que conocen.	
El seguro solo está pagando un lado de la casa.	Quieren que les resuelvas un problema de empate que ellos no crearon y no pueden pagar.	
¿De veras hay que arrancar el siding viejo? ¿No se puede encima?	Están tratando de borrar la línea del arranque del estimado.	
¿Por qué está tan alto el anticipo?	Les da miedo entregarle dinero a una camioneta que a lo mejor no regresa.	
La asociación de vecinos tiene que aprobar el color primero.	Esto es una demora real, y en el fondo esperan que tú te encargues del papeleo.	

Preguntas Antes de Cotizar

Hechos, dificultad, consecuencia, recompensa. Escribe tu versión de cada una y nunca entres a una sala sin ellas.

Tus dos preguntas de hecho — las que no contestas desde la entrada ni del registro.

Tres preguntas de dificultad que la hagan describir el problema con sus palabras.

Dos preguntas de consecuencia — qué pasa si esto espera — ciertas y que puedas probar.

Una pregunta de recompensa: cuánto vale para ella la pared terminada.

La limitación que vas a admitir en voz alta, y en qué momento la dices.

Guion de Reseña

En persona, en la entrada, el último día — y el enlace en sesenta segundos. Escribe las palabras que de verdad vas a usar, no las que quisieras usar.

Tu petición en persona, palabra por palabra. Corta para que no suene ensayada.

El mensaje con el enlace, mandado antes de salir de la entrada.

Tu respuesta a una reseña negativa justa: qué pasó, qué hiciste, y un teléfono.

Tu regla de qué cambias tras una reseña de menos de cuatro estrellas.

Primera Contratación

Decide qué tiene que producir el puesto antes de conocer a nadie. Califica a todos contra las mismas filas: comparas personas, no humores.

QUÉ DEBE ENTREGAR	CÓMO LO MIDES	CANDIDATO A	CANDIDATO B	CANDIDATO C

Rampa 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de que entre y dale copia el día uno. El hombre que sabe cómo se ve el día noventa lo puede pegar.

PERIODO	QUÉ APRENDE	QUÉ ES SUYO	CÓMO LO REVISAS	DECISIÓN

Sub o Empleado — Lo que lo Decide

Esto lo decide la realidad, no el gusto ni el papeleo. Pásalo con tu contador antes del primer cheque, y guarda las respuestas.

☐ ¿Quién controla cómo y cuándo se hace el trabajo cada día?	FECHA _____
☐ ¿De quién son herramientas, escaleras y camioneta?	FECHA _____
☐ ¿Este trabajo es el corazón de tu negocio o algo de la orilla?	FECHA _____
☐ ¿De verdad trabaja para otros contratistas, y lo puede demostrar?	FECHA _____
☐ ¿Hay un acuerdo escrito que describa alcance, precio e independencia?	FECHA _____
☐ ¿Trae su propia responsabilidad civil, y tu empresa está nombrada en ella?	FECHA _____
☐ ¿Trae su propio workers comp, con certificado vigente en tu carpeta?	FECHA _____
☐ ¿Pone él a sus ayudantes y les fija el pago?	FECHA _____
☐ ¿Se le paga por trabajo y no por hora con un horario que tú fijas?	FECHA _____
☐ ¿Tu contador revisó el arreglo por escrito este año?	FECHA _____

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

Dibuja las cajas y pon un nombre o un blanco en cada una. Ver qué caja eres tú tres veces: esa caja es tu cuello de botella.

Hoy: cada tarea que la compañía necesita, y quién la hace. Sé honesto de cuántas dicen tú.

El primer nivel arriba: qué puesto sale de tu plato primero, y cuánto cuesta.

El segundo nivel: cuadrillas, líderes, y quién es dueño de la calidad.

El número de cartera que dispara cada contratación, decidido en calma.

Pronóstico de Doce Meses

Sembrado con la estacionalidad del oficio. Multiplica tu meta anual por el índice de cada mes — nunca dividas entre doce — y escribe qué debes vender dos meses antes.

MES	ÍNDICE	INGRESO META	TRABAJO	QUÉ VENDES HOY PARA DESPUÉS
Ene	0.84			
Feb	0.91			
Mar	0.98			
Abr	1.03			
May	1.00			
Jun	1.11			
Jul	1.13			
Ago	1.18			
Sep	1.06			
Oct	0.94			
Nov	0.90			
Dic	0.91			
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.

Flujo de Efectivo

Entra, sale, saldo corrido. Semanal como mínimo. La utilidad es una opinión; esta página es el hecho.

Asignaciones Profit First

Cuatro cuentas, movidas el día que llega el dinero. Empieza con porcentajes muy chicos y súbelos poco cada trimestre.

CUENTA	% DE HOY	% OBJETIVO	DÓNDE SE GUARDA	REVISADO

Tablero de KPI — Siding

Referencias investigadas del oficio, con tu propia columna al lado. Revisa cada semana. Recuerda que uno de estos es un número de venta, no de operación.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Vinyl siding replacement — resale value recouped (meta 81%)												
Gross margin (\$1M-\$5M revenue band) (meta 21%)												
Overhead rate (\$1M-\$5M revenue band) (meta 14%)												
Days sales outstanding (industry average) (meta 90 days)												
Crew installation productivity (meta 227 sq ft/day)												
Standard job duration (1,250 sq ft vinyl siding job) (meta 5.5 days)												
Net profit margin before taxes (general construction, proxy) (meta 6.3%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Cierre de Costo

Quince minutos por trabajo terminado. Estimado contra real, línea por línea. Tras una temporada vas a saber tus horas por square según el material.

Ingresos, costos directos, utilidad bruta, gastos fijos, lo que queda. Una página al mes, de tu puño y letra.

Días 1–30: Consigue Dinero

Una semana de papeleo y tres de puertas. Si te encuentras haciendo más papeleo que puertas, te estás escondiendo.

☐ Entidad formada, número federal emitido, cuenta de banco de negocio abierta.	FECHA
☐ Seguro cotizado con tres agentes y responsabilidad civil contratada.	FECHA
☐ Condado llamado: ¿el siding necesita permiso aquí, y quién lo saca?	FECHA
☐ Licencia estatal confirmada por escrito, o confirmada como no requerida.	FECHA
☐ Cuenta de proveedor abierta con certificado de seguro y número fiscal.	FECHA
☐ Oferta de atracción nombrada, escrita y cotizada.	FECHA
☐ Los cien nombres tibios anotados y todos y cada uno contactados.	FECHA
☐ Ruta del recorrido del capítulo uno vuelta ruta de puertas y caminada dos veces.	FECHA
☐ Perfil de mapa reclamado, zona fijada, primeras fotos publicadas.	FECHA
☐ Primer trabajo cotizado, pedido, instalado, facturado y fotografiado.	FECHA
☐ Primera reseña pedida en persona y recibida.	FECHA
☐ Trabajo uno cerrado en papel: estimado contra real.	FECHA

Días 31–60: Más Dinero

Deja de ser un hombre con camioneta. Cada trabajo trae venta adicional, petición de reseña y cierre en papel.

☐ Venta adicional ofrecida en cada trabajo, con el argumento del acceso dicho.	FECHA
☐ Precio subido una vez, a propósito, sin disculpa pegada.	FECHA
☐ Propuesta por niveles en cada estimado, el mayor alcance primero.	FECHA
☐ Margen de podrido y sheathing por escrito en cada propuesta.	FECHA
☐ Reseña pedida en la entrada en cada trabajo terminado.	FECHA
☐ Cinco socios vistos en persona: techador, canaleta, ventana, administrador, agente.	FECHA
☐ Fotos de antes y después publicadas de cada trabajo terminado.	FECHA
☐ Regla de 100 anotada a diario con pluma, con los fallos visibles.	FECHA
☐ Cada trabajo cerrado en papel la misma semana que termina.	FECHA
☐ Tarifa de equilibrio recalculada con tus números reales del primer mes.	FECHA
☐ Impuesto y utilidad movidos en cada pago recibido.	FECHA
☐ Cartera medida cada semana en semanas firmadas, no en sensación.	FECHA

Días 61–90: El Máximo

Haz que la máquina se repita sin que lo decidas cada mañana. Este es el mes en que la compañía deja de depender de tu humor.

☐ Seis puertas cercanas tocadas antes y después de cada trabajo.	FECHA _____
☐ Lista de socios trabajada con calendario escrito, no de memoria.	FECHA _____
☐ Clientes pasados fotografiados y con carta, sin pedir nada la primera vez.	FECHA _____
☐ Segunda subida hecha si sigues ganando casi todo lo que cotizas.	FECHA _____
☐ Decisión de primera contratación tomada contra el disparador de cartera.	FECHA _____
☐ Sub o empleado contestado por escrito con tu contador.	FECHA _____
☐ Listas de arranque y cierre en uso en cada trabajo, firmadas.	FECHA _____
☐ Pronóstico de doce meses rearmado con tus números y no con rangos.	FECHA _____
☐ Tablero de KPI revisado cada semana con tu columna llena.	FECHA _____
☐ Alarmas del pre-mortem escritas, fechadas y puestas donde las veas.	FECHA _____
☐ Hoja del kit complementario descargada y cargada con tus cifras reales.	FECHA _____
☐ Los próximos noventa días planeados antes.	FECHA _____

Metas y Alarmas

Cada meta lleva fecha. Cada riesgo lleva alarma y respuesta ya decidida. Un riesgo sin alarma es una preocupación con mejor letra.

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, por qué, y qué esperabas. Léela en un año. Es la educación de negocios más barata que vas a comprar.