

La Prueba del Mercado Hambriento para Tus Códigos Postales

Contesta por los códigos postales a los que de verdad manejarías un martes en la mañana, no por todo el estado.

DOLOR — ¿Cuál es el problema específico aquí? ¿Casas viejas, sótanos, espacios bajos, inundaciones, incendios de cocina?

PODER DE COMPRA — ¿Quién es dueño aquí en vez de rentar, y qué pasa en estas casas cuando una reparación cuesta de verdad?

ALCANZABILIDAD — Nombra a los plomeros, ajustadores, inspectores, agentes y administradores que ven el daño antes que nadie.

EL VEREDICTO — ¿Las tres en sí, o cuál está débil y qué tendría que cambiar para que pase?

Tu Dueño de Casa Ideal

Una persona real, no un dato demográfico. Si ya la conociste, usa su nombre.

¿Quién es? Edad, casa, familia, de qué trabaja, qué estaba haciendo la hora en que encontró el problema.

¿De qué tiene miedo de verdad — abajo de la pregunta del precio?

¿Qué tecleó en el buscador a medianoche, palabra por palabra?

¿Qué ya intentó, y quién le dijo que lo intentara?

Hoja de Colchón Personal

Lo que de verdad sale de la cuenta cada mes, no lo que te gusta decir que sale. Tu efectivo entre el total es tu colchón en meses — y tu presupuesto de paciencia.

[illegible]

Demanda por Mes — Remediación de Humo y Moho

Demanda nacional de búsqueda para este oficio, mes por mes. El moho sube con la humedad; el trabajo de humo y fuego llena los meses fríos. Anota a lápiz tu propio índice donde tu condado sea distinto.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE ESPERAS	INGRESO QUE ESPERAS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.85			
Feb	0.85			
Mar	0.90			
Abr	0.95			
May	0.94			
Jun	1.10			
Jul	1.19			
Ago	1.21			
Sep	1.16			
Oct	1.06			
Nov	0.93			
Dic	0.87			
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

Las palabras de ella, no las tuyas. Luego ponle fecha — una promesa sin plazo es un deseo.

¿Qué es lo que ella de verdad quiere, con las palabras que usó cuando te habló? (No "remediación".)

Escribe la promesa en una frase: [estado final] en [plazo] para que [qué le cambia a ella].

¿Cuál de las cuatro palancas está más floja en tu discurso de hoy — resultado, prueba, rapidez o facilidad?

¿Qué prueba le puedes entregar que ella misma pueda revisar, sin creerte nada a ti?

Mapa de Obstáculo → Solución

Llena las quince líneas. La categoría es conocimiento, habilidad, entorno o psicología. La columna de la derecha es lo que haces, incluyes o dices — no lo que crees.

#	QUÉ FRENA AL DUEÑO DE CASA	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 cosa distinta que ella recibe en tu trabajo más común. Califica el valor para ella y el costo para ti, luego conserva, regala o corta.

[illegible]

Garantía y Nombre de la Oferta

Angosta como para cumplirla en tu peor mes. Exclusiones por escrito y dichas en voz alta antes de que firme.

¿Qué garantizas exactamente — cuál trabajo, en cuál área, medido por quién?

¿Cuáles son las exclusiones, en palabras llanas que leerías en voz alta en su mesa?

¿Cuánto te cuesta si la invocan en tu peor trabajo del año? ¿Puedes pagarlo?

Ponle nombre a la oferta. Tres candidatos, luego encierra el que un plomero pueda repetir por teléfono.

Zona de Servicio y Trabajos Que No Vas a Hacer

Decide ahora, mientras nadie está en el teléfono y no te da miedo una semana callada.

Círculo de adentro (unos veinte minutos): qué pueblos y códigos postales, y cuál es el trabajo más chico que agarras ahí.

Círculo de en medio (hasta unos cuarenta y cinco minutos): dónde, y cuál es el trabajo mínimo que paga el manejo.

Círculo de afuera: cuáles son las únicas tres razones por las que irías hasta allá.

Los trabajos que no vas a hacer — oficio, contaminación, conflicto, tamaño o cliente. Escríbelos para que un ayudante aplique la regla.

Círculos de Manejo y Mezcla de Trabajos

Una línea por pueblo o código postal. Si una fila no puede pagar su tiempo de manejo con tu trabajo más común, no pertenece a tu zona de servicio.

CÍRCULO	PUEBLO / CÓDIGO POSTAL	TIEMPO DE MANEJO	TIPOS DE TRABAJO QUE AGARRAS AHÍ	TRABAJO MÍNIMO

Barrido de Diez Competidores

Busca tu pueblo como lo buscaría una dueña asustada, de noche, en el celular. Luego lee sus reseñas de una estrella — ahí está escrito el hueco que puedes ocupar.

EMPRESA	CALIFICACIÓN EN GOOGLE	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE PUEDES OCUPAR

Tu Frase de una Línea y tu Posicionamiento

Problema, plan, éxito — en ese orden. Ella es la heroína de esta historia; tú eres el guía.

PROBLEMA — qué salió mal en su casa, con las palabras que ella usaría con su hermana.

PLAN — los tres o cuatro pasos que sigues, nombrados para que ella se los imagine.

ÉXITO — con qué se queda cuando te vas, incluido el papel.

Ahora escríbela en una frase para la dueña, y en una frase para el plomero o ajustador que te refiere.

Entidad, EIN y Banco

Una semana de trabajo. Ponle fecha a cada línea conforme la terminas para probarte a ti mismo que ya está.

- ☐ Escoge el tipo de entidad con tu contador, y escribe por qué la escogiste
- FECHA
- ☐ Registra la entidad con tu secretaría de estado y guarda el acuse sellado
- FECHA
- ☐ Solicita el EIN en línea — es gratis y toma unos minutos
- FECHA
- ☐ Abre una cuenta de banco de negocio a nombre de la entidad; pide una tarjeta solo para gasolina
- FECHA
- ☐ Abre una cuenta de ahorro aparte para apartar impuestos antes del primer depósito
- FECHA
- ☐ Date de alta en el impuesto estatal a las ventas si tu contador dice que la remediación causa impuesto
- FECHA
- ☐ Revisa en ciudad y condado la licencia local de negocio y el permiso de ocupación en casa
- FECHA
- ☐ Registra el nombre del negocio y compra el dominio que le corresponde antes de imprimir nada
- FECHA
- ☐ Instala el programa de contabilidad y conecta el banco el día uno, no en abril
- FECHA
- ☐ Pon el nombre de la entidad, el número de licencia donde aplique, y el teléfono en la camioneta y en cada documento
- FECHA
- ☐ Arma una carpeta — de papel o digital — para registros, licencias, certificados y renovaciones
- FECHA
- ☐ Agenda cada fecha de renovación de los próximos dos años, incluido el vencimiento del certificado
- FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Remediación de Humo y Moho

Investigado al momento de escribir. Un puñado de estados licencia duro este oficio; la mayoría no lo licencia. Confirma con la junta antes de gastar un peso — estas reglas se mueven.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	Sí	Mold Remediation Contractor (individual, MRC) + Mold Remediation Company license	Texas Department of Licensing and Regulation (TDLR)	\$450–\$850	Sí
California	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Florida	Sí	Mold Assessor / Mold Remediator Professional License	Florida Department of Business and Professional Regulation (DBPR)	\$225–\$230	Sí
New York	Sí	Mold Assessor / Mold Assessment Contractor / Mold Remediation Contractor License	New York State Department of Labor (NYS DOL)	\$150–\$500	Sí
Pennsylvania	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Illinois	Sí	Mold Remediation Registration + evidence of active third-party certification (Mold Remediation Registration Act, Public Act 103-0893)	Illinois Department of Public Health (IDPH)	\$200	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
Louisiana	Sí	Mold Remediation License	Louisiana State Licensing Board for Contractors (LSLBC)	\$100–\$200	Sí

Federal: EPA Lead-Safe Certification (RRP Rule) (any renovation, repair, mold remediation, or smoke/soot cleanup disturbing painted surfaces in target housing or child-occupied facilities built before 1978) · IICRC S520 Applied Microbial Remediation Technician (AMRT) Certification (voluntary industry-standard credential for mold/microbial remediation technicians — not a government license, but required by many insurers, franchises and referral networks, and is the credential referenced by the IICRC S520 Standard for Professional Mold Remediation). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Cuatro líneas que necesitas y dos que vas a querer. Pregúntale a cada agente, por escrito, cómo responde la póliza ante un reclamo de moho o bacterias que salga de tu propio trabajo.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$1,500–\$8,000	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	5.65–10.98 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,200–\$3,500	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$100–\$900	Not federally required; several licensing states require a bond or minimum liability coverage as part of licensure (e.g. Louisiana requires \$50,000 GL for mold remediation licensees, Maryland's MHIC requires a \$20,000 home-improvement bond) — typical contractor surety bond amount is \$10,000-\$25,000	
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, las mismas preguntas, respuestas por escrito. Anota en Decisión si la exclusión de hongos y bacterias está quitada, recomprada, o ahí sentada todavía.

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Cómprale una hora a cada uno. Entra con esto por escrito y sales con respuestas en vez de conversación. Aquí no hay formatos a propósito — pídele los tuyos a tu abogado.

☐ ¿Qué tipo de entidad le queda a mi situación, y cuándo debo revisar esa decisión?	FECHA
☐ ¿Qué tiene que traer mi alcance por escrito y mi proceso de órdenes de cambio para protegerme?	FECHA
☐ ¿Cómo debo redactar mi garantía para que cubra el trabajo que hice y nada más?	FECHA
☐ ¿Qué nunca le puedo decir a un dueño sobre salud, seguridad, o que su casa quedó libre de moho?	FECHA
☐ ¿Mi estado separa al evaluador del remediador, y cómo afecta eso lo que puedo vender?	FECHA
☐ ¿Qué derechos de gravamen tengo aquí, y qué plazo empieza a correr el primer día de obra?	FECHA
☐ ¿Estoy obligado a cobrar impuesto sobre la mano de obra, sobre el material, o sobre los dos?	FECHA
☐ ¿Cómo debo apartar para impuestos cada mes, y qué porcentaje le queda a mi situación?	FECHA
☐ Ayudante contra empleado: ¿qué pruebas aplican aquí, y cuánto me cuesta clasificar mal?	FECHA
☐ ¿Qué registros debo guardar, en qué formato, y por cuánto tiempo?	FECHA
☐ ¿Qué certificados de seguro debo exigirle a cualquier subcontratista antes de que pise una obra?	FECHA
☐ ¿Qué hago el día que un dueño diga que mi trabajo enfermó a alguien?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Remediación de Humo y Moho

Marca qué ya tienes, qué vas a rentar para el trabajo uno, y qué compras después del trabajo tres. El equipo rentado va en el estimado como una línea — lo financia el cliente.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
HEPA air scrubber / negative air machine	\$322	\$901	Sí		
Air mover / carpet dryer blower fan	\$54	\$406	Sí		
Electrostatic / antimicrobial disinfectant sprayer	\$45	\$700	Sí		
Hydroxyl generator (smoke odor removal)	\$805	\$2,400	Sí		
Tyvek coverall suits with hood (case of 25)	\$190	\$382	Sí		
Poly sheeting containment zipper door kit	\$20	\$69	Sí		
Digital differential manometer (negative air pressure gauge)	\$120	\$140	Sí		
Pin/pinless moisture meter	\$20	\$200	Sí		
HEPA-filtered wet/dry shop vacuum	\$109	\$574	Sí		
Half-mask respirator kit (P100/OV cartridges)	\$43	\$121	Sí		
Portable generator (3000W)	\$440	\$632	Después		
Infrared thermal imaging camera	\$130	\$315	Después		
Equipo esencial	\$1,728	\$5,893			

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 rango de aquí es honesto: la columna baja es una camioneta usada, máquinas rentadas y un primer año flaco. La columna alta es comprar todo de golpe.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$1,728	\$5,893	
Responsabilidad civil general, año uno	\$1,500	\$8,000	
Marketing de lanzamiento	\$1,500	\$3,000	
Subtotal antes del vehículo	\$4,728	\$16,893	
Used cargo van (work van)	\$12,429	\$49,766	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$17,157	\$66,659	

Fuentes de Dinero

Ordena por dos cosas: lo que cuesta, y lo que te cuesta si llega un mes callado. Lo que deje tu colchón por debajo del número del capítulo uno lleva un no.

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

Plan de Crecimiento Pagado por el Cliente

El anticipo del trabajo uno compra el marketing del trabajo dos. Escribe el calendario que puedes decir en voz alta sin titubear.

Anticipo: cuánto, cuándo, y qué cubre en palabras que al dueño le suenen razonables.

Pago de avance: qué evento lo dispara, y cómo va a saber ella que ese evento ya pasó.

Pago final: ¿amarrado al reporte de liberación? ¿Cómo lo cobras en obra el mismo día?

¿Qué rebanada fija de cada trabajo cobrado se va directo a la cuenta de marketing, intocable?

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Remediación de Humo y Moho

Rangos nacionales investigados para este oficio. Escribe tu precio en la última columna solo después de terminar la hoja de punto de equilibrio, dos páginas adelante.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Mold inspection and testing (visual inspection + air/surface samples)	\$450	\$800	2	\$400	
Mold remediation, small area (under 100 sq ft, e.g. bathroom)	\$500	\$1,500	4	\$375	
Crawl space mold remediation	\$500	\$2,000	6	\$333	
Attic mold remediation	\$1,500	\$9,000	10	\$900	
Mold remediation, medium area (300 sq ft)	\$3,000	\$9,000	16	\$563	
Whole-home mold remediation (1,000 sq ft)	\$10,000	\$30,000	40	\$750	
Smoke and soot damage restoration (500 sq ft of affected space)	\$2,000	\$3,500	16	\$219	
Complete fire and smoke damage restoration (average residential loss)	\$8,000	\$18,000	80	\$225	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50–\$150 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$18–\$40 por hora.

Constructor de Básico / Intermedio / Mejor

Arma la cotización entera en una página y preséntala de la columna derecha hacia adentro. Ella debería estar escogiendo cuál, no si sí.

	BÁSICO	INTERMEDIO	MEJOR
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿El ancla se enseña primero?			

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Todo lo que el negocio paga suene o no suene el teléfono, entre las horas que de verdad puedes facturar. Estimados, manejo y papeleo no son facturables.

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

Tabla de Recargo contra Margen

El recargo va sobre tu costo. El margen va sobre el precio de ella. Llena una fila por cada recargo que hayas usado en tu vida y mira lo que de verdad dice la columna de margen.

[illegible]

Tu Oferta de Entrada

Lo primero que vendes es una mirada, no un arreglo. Escribe qué es gratis, qué se cobra, y qué tiene que decir el reporte.

¿Qué incluye la parte gratis, y cuánto tiempo te lleva?

¿Qué se cobra, cuánto cuesta, y por qué cobrarlo lo vuelve más creíble?

¿Con qué se queda el dueño en la mano — lecturas, fotos, un siguiente paso por escrito?

¿Cuál es la frase exacta que convierte el reporte en el estimado?

Plan de Venta Adicional y Oferta a la Baja

Las ventas adicionales son hallazgos, no discursos. Las ofertas a la baja cambian cómo paga o qué recibe — nunca el precio del mismo trabajo.

Los tres problemas que honestamente encuentras en casi todos los trabajos, y qué cobras por cada uno.

Cómo dices un hallazgo en voz alta sin sonar a que estás vendiendo miedo.

Baja uno — cómo paga: plan, parcialidades, o agendar alrededor de la liquidación del seguro.

Baja dos — qué recibe: cómo partes el trabajo en etapas sin soltar el estándar en la primera.

Plan de Continuidad o de Referidos

Este oficio no tiene una suscripción honesta. Tiene una red de referidos y una revisión anual. Marca a los ajustadores como relaciones — nunca como socios pagados.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / RECOMPENSA	CUÁNDO LA OFRECES	ACEPTACIÓN ESPERADA

Lista de Arranque de Trabajo

Antes de abrir, cortar o rociar nada. Las fotos de esta lista han terminado más pleitos que cualquier cláusula que se haya escrito.

☐ Condición previa fotografiada en todo donde vas a trabajar, y en los cuartos por los que vas a pasar	FECHA
☐ Alcance por escrito repasado con la dueña, incluido lo que queda excluido	FECHA
☐ Anticipo cobrado y calendario de pagos confirmado en voz alta	FECHA
☐ Protección de piso y de contenidos en cada camino de la puerta al área de trabajo	FECHA
☐ Contención armada: plástico sellado, costuras con cinta, puerta de cierre, cámara de descontaminación donde haga falta	FECHA
☐ Presión negativa establecida y verificada en el manómetro — lectura y hora anotadas	FECHA
☐ Filtración HEPA corriendo y colocada; la descarga dirigida a donde no regrese hacia adentro	FECHA
☐ Lecturas de humedad tomadas y anotadas antes de retirar cualquier material	FECHA
☐ Productos acomodados con las etiquetas visibles; carpeta de SDS en la camioneta y al alcance	FECHA
☐ Equipo de protección puesto y ajustado antes de entrar — respirador, traje, guantes, protección de ojos	FECHA
☐ Calendario por escrito pegado por dentro de la puerta principal con tu nombre y tu número	FECHA
☐ Dueña informada del ruido, los horarios, las mascotas, y cuál puerta vas a usar	FECHA

Lista de Cierre de Trabajo

El estándar es que el espacio quede más limpio de como lo encontraste. Todo lo de esta lista pasa antes de que salgas de la cochera.

☐ Lecturas finales de humedad y de presión tomadas y anotadas	FECHA _____
☐ Todo el material de origen embolsado, retirado y el desecho anotado	FECHA _____
☐ Contención y plástico retirados por completo — nada pegado con cinta en un marco de puerta	FECHA _____
☐ Pasada de aspiradora HEPA en el área de trabajo y en cada camino que pisaste	FECHA _____
☐ Equipo cargado, cables enrollados, nada dejado para un segundo viaje	FECHA _____
☐ Prueba de liberación independiente agendada o hecha, y la dueña sabe la fecha	FECHA _____
☐ Recorrido con la dueña — señala cada cosa que hiciste	FECHA _____
☐ Lista de reparaciones entregada por escrito, incluido lo que no vas a hacer tú y quién debería	FECHA _____
☐ Paquete de cierre enviado el mismo día: lecturas, fotos, etiquetas, bitácora de desecho	FECHA _____
☐ Pago final cobrado en sitio	FECHA _____
☐ Reseña pedida en persona, luego por mensaje esa misma noche	FECHA _____
☐ Revisión de humedad al año puesta en el calendario antes de arrancar la camioneta	FECHA _____

Hoja de la Familia de Oficios

Químicos, llaves y densidad de ruta — las tres cosas que deciden si una empresa de limpieza dura.

Lista cada producto de tu camioneta. ¿Cada uno tiene SDS vigente en la carpeta, y botella etiquetada con su dilución?

Tu regla de custodia de llaves y códigos: cómo se etiquetan, dónde se guardan, quién los registra, y qué pasa cuando alguien se va.

¿A dónde se te está yendo el manejo? Lista los trabajos del mes pasado por pueblo y cuenta las millas que no habrías hecho con un mapa apretado.

¿Qué vas a juntar en un solo viaje de ahora en adelante — inspecciones, equipo, compras, revisiones?

Bitácora de Equipo

Los depuradores y los ventiladores fallan calladitos. Los filtros van por calendario, no por corazonada. Esta bitácora te dice qué comprar después antes que tu panza.

Bitácora de Químicos y Diluciones

Una línea por producto de la camioneta. La etiqueta es la ley — proporción, tiempo de contacto y protección salen de la etiqueta, nunca de la costumbre.

PRODUCTO	USO	DILUCIÓN POR ETIQUETA	TIEMPO DE CONTACTO	PROTECCIÓN REQUERIDA	¿SDS EN CARPETA?

Tus Cien en Caliente — 1 de 2

Cada persona con la que de verdad puedes hablar. No filtros. Un mensaje al día, de uno en uno, nunca en grupo.

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

Tus Cien en Caliente — 2 de 2

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

Plan del Imán de Prospectos

La solución completa a un problema chico, regalada, que destapa con honestidad el problema grande por el que sí te pagan.

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 destapa	
La oferta que lo resuelve	

Hoja de LTGP : CAC

Lo que vale un cliente, entre lo que cuesta encontrarlo. Por debajo de tres a uno, no escales nada.

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

Regla del 100 — Rastreador Diario

Una de estas, cada día hábil, durante cien días antes de juzgar nada. Palomea la casilla o acepta que no lo hiciste.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Media hora en la casa de una persona asustada. Corre el mismo orden siempre y las visitas difíciles empiezan a salir como las fáciles.

☐ Cita confirmada la tarde anterior con una ventana de llegada	FECHA
☐ Mensaje enviado al salir rumbo a la casa; otro si algo se atrasa	FECHA
☐ Cubrezapatos puestas antes de que te lo pida; pregunta por cuál puerta entrar	FECHA
☐ Escucha primero — cuándo empezó, qué cambió, qué ya se intentó	FECHA
☐ Lecturas del medidor dichas en voz alta, cuarto por cuarto, y anotadas sobre la marcha	FECHA
☐ Fuente de humedad identificada y nombrada, o listada con honestidad como todavía desconocida	FECHA
☐ Cada área afectada fotografiada, incluido lo que no te van a pagar por tocar	FECHA
☐ Malas noticias dichas sin rodeos, parado en el cuarto al que le tocan, antes de cualquier número	FECHA
☐ Preguntas de salud contestadas por el camino honesto — su médico, no tú	FECHA
☐ Prueba de liberación independiente explicada y cotizada como factura de alguien más	FECHA
☐ Trabajo que no vas a hacer nombrado, con dos nombres de referencia entregados	FECHA
☐ Tres opciones por escrito presentadas de mayor a menor, y silencio después del precio	FECHA
☐ Hallazgos por escrito dejados en su mano antes de salir de la casa	FECHA

Objeciones y Respuestas — Remediación de Humo y Moho

Las dos primeras columnas vienen impresas. La tercera está en blanco a propósito: escribe la respuesta con tus palabras, y dila en voz alta hasta que deje de sonar aprendida.

LO QUE DICEN	LO QUE DE VERDAD QUIEREN DECIR	TU RESPUESTA
¿No puedo nada más rociarlo con cloro yo mismo?	Creo que esto es un problema de limpieza. Todavía no creo que sea un problema del edificio.	
El que usó mi vecino lo hace por la mitad.	No veo la diferencia entre ustedes dos, así que estoy comprando por el único número que entiendo.	
¿Mi seguro va a cubrir esto?	Estoy esperando que esto no me cueste nada, y me da miedo la respuesta.	
¿Me puedes certificar que mi casa quedó libre de moho?	Necesito un papel — para mi comprador, mi casero, mi suegra, o mis propios nervios.	
El olor a humo ya se está yendo. ¿De verdad necesito todo esto?	Estoy esperando que el tiempo y las ventanas abiertas hagan el trabajo gratis.	
¿Nos tenemos que salir de la casa?	¿Cuánto me va a costar esto de verdad a mi familia, no nada más a mi cuenta?	
¿Por qué necesitamos un tercero que pruebe? ¿No puedes probar tu propio trabajo?	Esto me huele a una venta extra de un servicio que estás remarcando.	
¿Puedes empezar mañana?	Tengo miedo, y quiero que alguien se haga cargo de esto.	

Guion para Pedir la Reseña

En la puerta, en persona, mientras ella ve el trabajo terminado. Pídesela a todos. Nunca ofrezcas nada a cambio.

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

Cuándo y cómo sale la liga, y quién está parado dónde cuando la pides:

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

El día de la semana en que revisas reseñas, y quién las contesta si tú no puedes:

Bitácora de Estimados

Una línea por estimado presentado. A fin de mes, los firmados entre los presentados es tu tasa de cierre — el único número de ventas que importa a este tamaño.

[illegible]

Tablero de la Primera Contratación

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

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Trabajo rechazado el mes pasado		
Trabajos atrasados por no poder estar en dos lados		
El efectivo cubre ocho semanas de sueldo y cargas		
Existe una descripción de puesto por escrito		
Hay una semana de capacitación planeada, día por día		
Prueba de ajuste y capacitación de seguridad arregladas		
Compensación al trabajador y responsabilidad civil actualizadas		
Existe un plan de salida a treinta días si no funciona		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escribe esto antes de la primera entrevista. De qué se hace dueño, qué nada más toca, y qué inspeccionas tú en persona en cada etapa.

META	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Asientos, no nombres. Escribe quién contesta el teléfono en cada tamaño — en un oficio de desastres ese asiento decide más que ningún otro.

En \$250k: quién hace qué, y cuál asiento destraba más horas facturables.

En \$500k: qué tiene que estar por escrito para que una segunda cuadrilla corra sin ti parado en la obra.

En \$1M: qué haces todo el día, y quién es dueño de la relación con ajustadores y plomeros.

El asiento que llenarías primero si el dinero apareciera mañana — y por qué ese:

Prueba de Realidad del Subcontratista

Corre esto antes de pagarle a alguien como subcontratista. Si casi todas salen falsas, estás viendo a un empleado diga lo que diga la factura.

☐ Pone sus propios horarios y decide cómo se hace el trabajo	FECHA _____
☐ El equipo que usa en tus trabajos es suyo	FECHA _____
☐ Puede perder dinero en un trabajo que él cotizó	FECHA _____
☐ Le trabaja a otras empresas, incluida tu competencia	FECHA _____
☐ Carga su propia responsabilidad civil, y tú tienes el certificado	FECHA _____
☐ Carga su propia compensación al trabajador, o una exención válida que ya viste	FECHA _____
☐ Tiene la licencia o certificación que el trabajo exige en tu estado	FECHA _____
☐ Hay un alcance por escrito para cada trabajo, firmado antes de empezar	FECHA _____
☐ Él te factura; tú no le entregas un recibo de nómina	FECHA _____
☐ Tu contador ya vio el arreglo y estuvo de acuerdo	FECHA _____

Pronóstico a Doce Meses

El índice impreso es el interés nacional de búsqueda para este oficio, sin tendencia, sobre cinco años. Anota a lápiz trabajos, boleto e ingreso al lado — y corrígete en tres meses.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS	BOLETO PROMEDIO	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.85					
Feb	0.85					
Mar	0.90					
Abr	0.95					
May	0.94					
Jun	1.10					
Jul	1.19					
Ago	1.21					
Sep	1.16					
Oct	1.06					
Nov	0.93					
Dic	0.87					
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 línea por semana. La columna de anticipos es dinero que traes guardado y todavía no es tuyo — mantén esa columna honesta y te va a mantener solvente.

Asignaciones Profit First

El dinero se mueve en dos fechas fijas al mes, antes de gastar nada. Empieza con una parte tan chica que se sienta simbólica, y súbela un poco cada trimestre.

CUENTA	PARTE OBJETIVO	ESTE MES	PARTE REAL
Ingreso (todo lo que cae)			
Utilidad			
Sueldo del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Subcontratistas y pruebas de terceros			

Tablero de Indicadores — Remediación de Humo y Moho

Estas metas se publicaron para empresas con despachador y varias camionetas. Compárate con el mes pasado, no con una empresa diez veces más grande.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Close rate (signed jobs ÷ estimates presented) (meta 30%)												
Job-level gross margin (mitigation/remediation work) (meta 55%)												
Lead-to-customer conversion rate (meta 7.8%)												
Crew utilization rate (meta 80%)												
Marketing spend as % of revenue (meta 11%)												
Contract cancellation/rescind rate (meta 5%)												
Revenue per lead (meta 2,400 USD)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Mantén consumibles, subcontratistas y pruebas separados del gasto fijo. Mezclarlos es por lo que casi ningún operador de este oficio sabe cuáles trabajos dejaron dinero.

MES	INGRESO	CONSUMIBLES + SUBS	MANO DE OBRA + CARGAS	GASTO FIJO	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Una meta este mes: un cliente que paga y que no es tu pariente. Todo lo de aquí existe para llegar más pronto.

☐ Entidad registrada, número fiscal federal obtenido, cuenta de banco de negocio abierta	FECHA
☐ Estatus de licencia o registro estatal confirmado por teléfono y anotado con la fecha	FECHA
☐ Situación de la regla de plomo resuelta para vivienda anterior a 1978, y certificación de la empresa iniciada si te toca	FECHA
☐ Camino de certificación escogido y el curso agendado, no guardado en favoritos	FECHA
☐ Responsabilidad civil general contratada; certificado guardado en la camioneta y en el celular	FECHA
☐ Laboratorio independiente escogido, visitado, y sus precios por escrito	FECHA
☐ Lista de rechazos escrita: trabajo que exige licencia, pruebas, reconstrucción, trabajos que no vas a tomar	FECHA
☐ La oferta y su garantía escritas, con las exclusiones en la misma página	FECHA
☐ Precios por escrito de tus cinco trabajos más comunes, incluido el equipo por día	FECHA
☐ Perfil de empresa en Google reclamado, completado, con fotos reales de trabajo real	FECHA
☐ Los cien en caliente listados — los cien nombres, de una sentada	FECHA
☐ Primeros cincuenta contactos en caliente hechos en persona, a cada uno pedido un nombre	FECHA
☐ Imán de prospectos del recorrido gratis escrito, nombrado y ofrecido	FECHA
☐ Primer trabajo terminado, fotografiado, liberado, cobrado y reseñado	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

La misma cantidad de clientes, más dinero por cliente. Nada de esta lista necesita un solo prospecto adicional.

☐ Cada paquete de cierre ya incluye un siguiente paso por escrito, con precio	FECHA
☐ Plática de ductos y sistema de aire ofrecida en cada trabajo de humo	FECHA
☐ Equipo facturado por día, con horas de colocación y retiro anotadas	FECHA
☐ Revisión de humedad al año ofrecida y agendada en cada trabajo terminado	FECHA
☐ Precio subido un escalón; la fecha y los números anotados	FECHA
☐ Tasa de cierre calculada por primera vez con la bitácora de estimados	FECHA
☐ Tres niveles presentados en cada estimado, el más grande primero	FECHA
☐ Un socio de reconstrucción acordado, con el arreglo de referidos por escrito	FECHA
☐ Margen bruto por trabajo calculado en cada trabajo cerrado este mes	FECHA
☐ Mensaje diario a la dueña corriendo en cada trabajo activo sin excepción	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Este oficio no tiene suscripción. Tiene una red de referidos y un calendario de revisiones — arma las dos este mes.

☐ Quince relaciones de referidos nombradas, visitadas en persona y anotadas	FECHA
☐ Hoja de lo que haces y lo que no haces, impresa y repartida	FECHA
☐ La regla de tu propio estado sobre comisiones entre contratistas consultada y anotada antes de ofrecer nada	FECHA
☐ Ni comisión, ni regalo, ni porcentaje a un ajustador, ajustador público, inspector o higienista — nunca, de ninguna forma	FECHA
☐ Cualquier comisión a un plomero, administrador o agente por escrito, declarada al cliente, revisada por tu abogado	FECHA
☐ Calendario de revisiones anuales armado con todos los clientes que llevas	FECHA
☐ Conteo de reseñas revisado; cada reseña contestada por nombre	FECHA
☐ Tablero de la primera contratación lleno con evidencia y una decisión tomada en un sentido u otro	FECHA
☐ Calendario de renovaciones armado a dos años con recordatorios un mes antes	FECHA
☐ Autopsia anticipada escrita, con una alarma al lado de cada forma de fracasar	FECHA
☐ Pronóstico del siguiente trimestre redactado y el anterior corregido contra la realidad	FECHA

Metas y Alarmas

La meta es lo que pretendes. La alarma es la señal temprana de que va mal, y la fecha en que la revisas es lo que la vuelve real.

Bitácora de Decisiones

Una línea por decisión de verdad: qué escogiste, por qué, y qué esperabas. En un año este es el único registro honesto de cómo piensas bajo presión.