

La Prueba de la Multitud Hambrienta en Tus Códigos Postales

Tres barras. Dos de tres es un no. Contesta sobre tu área de servicio real, no sobre el país.

DOLOR — Anota cada apagón de varios días en tus códigos postales en los últimos tres años. ¿De dónde sacaste las fechas?

PODER DE COMPRA — Casas habitadas por sus dueños, valor típico, y cuántas tienen pozo, bomba de sumidero o equipo médico.

ALCANCE — Nombra las tres calles, fraccionamientos o líneas que puedes visitar, recorrer o tocar este mismo mes.

LA DECISIÓN — ¿Cuál barra está más floja, y eso significa arreglar el marketing o mover el radio? Escribe la decisión.

Tu Perfil de Dueño de Casa

Una persona, no un mercado. Si no te puedes imaginar su cocina, todavía no la conoces.

¿Quiénes son? Edad, casa, cuánto llevan viviendo ahí, quién más vive con ellos, qué cambió hace poco.

¿De qué tienen miedo, en sus propias palabras? Escribe la frase que de verdad le dirían en voz alta a su pareja.

¿Qué escriben en Google antes de llamarle a nadie? Anota las frases exactas, no tu versión de ellas.

¿Qué ya intentaron que no les funcionó, y cómo se sienten de haberlo intentado?

Hoja de Colchón Personal

El número real que sale de tu cuenta cada mes, no el que le dices a la gente. Súmalo, y luego divide entre ese total los ahorros que sí puedes alcanzar. Eso es tu colchón en meses, y decide cómo tienes permitido cotizar el próximo año.

[illegible]

Demanda por Mes — Generadores de Respaldo

El índice de demanda viene precargado con cinco años de comportamiento de búsqueda de este oficio, normalizado para que la tendencia de crecimiento no esconda la forma. Todo lo que esté arriba de 1.00 es un mes ocupado. Llena los trabajos y los ingresos que esperas, y luego escribe qué vas a vender en los meses que quedan debajo de la línea.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE ESPERAS	INGRESOS QUE ESPERAS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES LENTOS
Ene	0.84			
Feb	0.73			
Mar	0.84			
Abr	0.78			
May	0.90			
Jun	1.15			
Jul	1.33			
Ago	1.26			
Sep	1.27			
Oct	1.08			
Nov	0.88			
Dic	0.96			
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

El resultado de ella, en sus palabras, con una fecha pegada. Si no la oyes diciéndolo, vuelve a escribirlo.

El resultado en una frase, como se lo diría el dueño de casa a su pareja — no como tú lo escribirías en una factura.

El plazo que honestamente puedes sostener, con permiso y tiempo de entrega incluidos. ¿Cuál es el eslabón más lento?

El cambio de estatus debajo del resultado: ¿qué dejan de ser cuando compran esto?

¿Cuál de las cuatro palancas está más floja en tu cotización de hoy: resultado, certeza, rapidez o esfuerzo? ¿Qué la arregla?

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince renglones, cuatro categorías: lo que no saben, lo que no pueden hacer, lo que se les atraviesa en físico y lo que traen en la cabeza. Llénalos todos: el obstáculo que te saltas se vuelve la objeción que discutes después.

#	QUÉ DETIENE 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

Califica cada componente con honestidad. Valor alto más costo bajo de entregar se queda en el corazón. Valor alto más costo alto se vuelve mejora o bono. Valor bajo se corta por más trabajo que te haya costado armarlo. Apunta a que sobrevivan de seis a ocho.

[illegible]

Garantía y Nombre de la Oferta

Garantiza el miedo, no el sentimiento. Luego nombra la oferta por el resultado, no por ti mismo.

¿De qué tiene miedo de verdad el dueño de casa la noche que se va la luz? Escribe el miedo, no la objeción.

Tu garantía, escrita de modo que te cueste dinero real si te saltas el cálculo de carga o la revisión de gas.

¿Qué tiene que ser cierto en tu proceso para que esa garantía sea segura de ofrecer? Enlista los pasos intocables.

Tres nombres candidatos, resultado más envase. Encierra el que un dueño de casa podría repetir por teléfono.

Área de Servicio y Trabajos que No Vas a Hacer

Tiempo de manejo, no millas. Y escribe tu lista de no con pluma, antes de que un mes flojo te convenza de lo contrario.

Tu anillo de treinta minutos: nombra pueblos, códigos postales y circuitos rurales. ¿Cuáles ya se han quedado sin luz?

Tu zona premium entre treinta y cuarenta y cinco minutos: ¿qué cargo por viaje o mínimo hace que valga el camino?

Los trabajos que rechazas, y por qué. Sé tan específico que los sigas rechazando en un mes flojo.

A quién le pasas el trabajo rechazado. Nombra al plomero, al de gas y al contratista grande, con teléfonos.

Escaneo de Diez Competidores

Busca la frase principal de tu condado, abre los primeros diez resultados y llena un renglón por cada uno. La columna que importa es la última: lee sus reseñas de una y de tres estrellas y anota el hueco que esos clientes están describiendo.

EMPRESA	CALIFICACIÓN DE GOOGLE	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	LO QUE PROMETEN	HUECO QUE PUEDES TOMAR

Tu Frase Única y Tu Posicionamiento

Problema, plan, éxito. Di cada borrador en voz alta antes de escribir el siguiente.

El problema, en el idioma del dueño de casa: la cosa que le sale mal a la gente como él.

Tu plan en tres pasos o menos. Si necesita más de tres, no es un plan, es un manual de procedimientos.

El éxito: cómo se ve la vida después. Concreto y físico, nada de adjetivos.

Todo junto en una sola frase. Reescríbela cuatro veces abajo y encierra la que tu compadre repetiría.

Entidad, EIN y Banco

En este orden, porque cada paso te pide el anterior. Casi todo esto es un fin de semana.

- | | |
|--|-------------|
| ☐ Revisa el nombre de la empresa contra el registro de negocios de tu estado, el dominio, y Google por si hay uno parecido a cien millas a la redonda | FECHA _____ |
| ☐ Registra la LLC (o la entidad que hayas escogido) ante el Secretary of State y guarda la copia sellada | FECHA _____ |
| ☐ Saca el EIN gratis en el sitio del IRS — nunca le pagues a un tercero por uno | FECHA _____ |
| ☐ Abre una cuenta de cheques de negocio y una tarjeta de débito o crédito de negocio a nombre de la empresa | FECHA _____ |
| ☐ Mueve cada dólar del negocio únicamente por esas cuentas, desde el día que se abren | FECHA _____ |
| ☐ Monta la contabilidad antes de la primera factura, no después de la primera temporada de impuestos | FECHA _____ |
| ☐ Pregúntale a tu contador si una elección S tiene sentido con la utilidad que esperas, y a partir de qué número empieza a tenerlo | FECHA _____ |
| ☐ Pregúntale a tu contador cómo aplica el impuesto sobre ventas al equipo que revendes contra la mano de obra que haces en tu estado | FECHA _____ |
| ☐ Regístrate con tu ciudad o condado para una licencia local de negocio si te la exigen | FECHA _____ |
| ☐ Reclama el Google Business Profile la misma semana que le pones nombre a la empresa | FECHA _____ |
| ☐ Consigue un número de teléfono de negocio que no sea tu celular personal, y un saludo de buzón que diga el nombre de la empresa | FECHA _____ |
| ☐ Pon el número de licencia y el nombre legal de la entidad en cada cotización, cada factura y cada vehículo | FECHA _____ |

Requisitos de Licencia por Estado — Generadores de Respaldo

Diez estados, precargados de fuentes publicadas por las juntas, con el nombre de la credencial, la junta que la emite, si se exige examen, y el rango de cuota. Esto es un punto de partida y las juntas cambian sus cuotas — háblale a la tuya y escribe la respuesta al margen con la fecha en que llamaste. Recuerda que el lado del gas combustible de una instalación de generador puede caer bajo una junta distinta a la del lado eléctrico en tu estado.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	Sí	Journeyman/Master Electrician License (the electrical hookup requires a licensed electrician; DHBC also registers electrical contractors)	KY Department of Housing, Buildings and Construction (DHBC), Electrical Division	\$100–\$125	Sí
Texas	Sí	Electrical Contractor License (business) plus a Master/Journeyman Electrician License held by the qualifying party	Texas Department of Licensing and Regulation (TDLR)	\$110	Sí
California	Sí	C-10 Electrical Contractor License	Contractors State License Board (CSLB)	\$450–\$650	Sí
Florida	Sí	Certified Electrical Contractor License	Florida DBPR / Electrical Contractors' Licensing Board (ECLB)	\$263–\$296	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	Sí	OCILB Electrical Contractor License	Ohio Construction Industry Licensing Board (Ohio Dept. of Commerce)	\$175–\$238	Sí
Georgia	Sí	Electrical Contractor License (Class I unrestricted / Class II restricted)	Georgia State Board of Electrical Contractors (State Construction Industry Licensing Board, Secretary of State)	\$229–\$286	Sí
North Carolina	Sí	Electrical Contractor License (Limited / Intermediate / Unlimited)	NC State Board of Examiners of Electrical Contractors (NCBEEC)	\$100–\$200	Sí
Michigan	Sí	Electrical Contractor License	Michigan LARA / Electrical Administrative Board	\$55–\$300	Sí

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

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Cuatro líneas, con rangos anuales investigados para trabajo de contratación eléctrica. La compensación de trabajadores se cotiza por cada cien dólares de nómina y no como prima fija, así que su número se mueve con lo que le pagas a tu gente. Consigue por lo menos tres cotizaciones de cada línea antes de comprar cualquiera.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$500–\$1,500	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	2.63–6.9 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,682–\$3,304	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$100–\$600	Not universally required for generator/electrical installers; depends on state license class. Where a bond applies (e.g., a \$25,000 CSLB C-10 contractor bond in CA, or FL's Certified Specialty Structure bond/letter-of-credit), annual premium typically runs 1-3% of the bond face 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

Mínimo tres aseguradoras por línea. Anota límites y deducible, no nada más la prima — el número más barato de la hoja suele ser el que menos paga cuando lo necesitas.

ASEGURADORA / AGENTE	LÍNEA	LÍMITES	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para Tu Abogado y Tu Contador

Dos horas, una sola vez, con una lista escrita y tu cotización real en la mano. El consejo genérico sobre un negocio genérico vale lo que cuesta.

- | | |
|---|-------------|
| ☐ ¿Qué entidad le queda a como opero de verdad, y qué tengo que hacer cada año para que la separación de responsabilidad siga siendo real? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué tiene que llevar mi acuerdo escrito en este estado, y me revisas el que uso en vez de que yo copie uno? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cómo se tienen que documentar aquí las órdenes de cambio para que el trabajo agregado sea cobrable? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cuáles son las reglas de anticipos en este estado: cuánto puedo tomar, y cuándo empieza a correr el reloj para entregar? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cuáles son mis plazos de gravamen de constructor, y qué aviso tengo que dar antes de perder el derecho? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Necesito licencia aparte o un subcontratista licenciado para la parte de gas combustible de una instalación de generador? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cómo aplica el impuesto sobre ventas al equipo que revendo contra la mano de obra que hago, y quién lo tiene que cobrar? | FECHA _____ |
| ☐ ¿A partir de qué nivel de utilidad una elección S empieza a ahorrarme más de lo que cuesta mantenerla? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué registros tengo que guardar, por cuánto tiempo, y en qué formato si me auditan? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Cuál es la prueba correcta en este estado para que un ayudante sea subcontratista y no empleado? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué le debo a un cliente si tengo que cancelar o reprogramar, y qué le puedo cobrar si él lo hace? | FECHA _____ |
| ☐ ¿Qué debo hacer en la primera hora si un cliente alega que mi trabajo causó un incendio o una fuga de gas? | FECHA _____ |

Presupuesto de Equipo — Generadores de Respaldo

Precargado con rangos de precio investigados para este oficio, con lo esencial marcado. Escribe en la última columna el precio que a ti te cotizaron, y luego suma los esenciales. Si tu total sale muy por debajo del rango, seguramente se te olvidó el lado del gas.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
CAT III/IV rated digital multimeter	\$50	\$400	Sí		
Non-contact voltage tester / voltage-rated tool set	\$100	\$300	Sí		
Digital clamp meter	\$100	\$500	Sí		
Hand conduit bender (EMT)	\$40	\$150	Sí		
Cordless drill/impact driver set	\$400	\$1,000	Sí		
Motorized power fish tape system (wire pulling)	\$300	\$800	Sí		
PPE kit: insulated gloves, safety glasses, hard hat, arc-flash face shield	\$115	\$430	Sí		
Lockout/tagout kit	\$25	\$75	Sí		
Hole saw kit (panel and wall penetrations)	\$50	\$150	Sí		
800 lb. capacity appliance hand truck (moving generator units)	\$79	\$199	Sí		
Combustible gas leak detector (natural gas/propane)	\$32	\$141	Sí		
Manual ratchet pipe threader kit (black iron gas line)	\$40	\$60	Sí		
Circuit breaker finder	\$40	\$150	Después		
Cable tracer	\$100	\$500	Después		
Thermal imaging camera (load/connection diagnostics)	\$200	\$2,000	Después		
Megohmmeter (insulation resistance tester)	\$300	\$1,500	Después		
Laser level (concrete pad leveling)	\$50	\$300	Después		
Equipo esencial	\$1,331	\$4,205			

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

Equipo esencial más vehículo, responsabilidad civil general del primer año, y marketing de lanzamiento. Agrega tus propios renglones para lo que este libro no puede saber: un depósito de cuenta con distribuidor, una cuota de programa de distribuidor, una licencia de negocio del condado. Y luego agrega un renglón de reserva y llénalo con honestidad.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$1,331	\$4,205	
Responsabilidad civil general, año uno	\$500	\$1,500	
Marketing de lanzamiento	\$500	\$3,000	
Subtotal antes del vehículo	\$2,331	\$8,705	
Used cargo van or 3/4-ton pickup (5-10 years old)	\$10,000	\$20,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$12,331	\$28,705	

Fuentes de Dinero

Ordena cada fuente por lo que de verdad te cuesta, no por qué tan rápido llega. Llena esto un día tranquilo, para que el día desesperado ya tenga la respuesta escrita.

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

Plan de Crecimiento Financiado por el Cliente

Cómo el anticipo del primer trabajo financia el marketing que encuentra el segundo. Escribe el porcentaje antes de tener dinero.

Tu calendario de pagos: qué cobras al firmar, a la entrega y en la inspección final. Escribe el disparador de cada uno.

¿Dónde se queda el anticipo hasta que ordenas el equipo, y qué regla te impide gastártelo?

¿Qué parte fija de la utilidad de cada trabajo cerrado se va directo a marketing? Escribe el número y el día del mes.

¿Cuál es la reserva más chica que te deja decir que sí a un trabajo antes de cobrar? ¿Cómo la vas a construir?

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Generadores de Respaldo

Rangos nacionales investigados por tipo de trabajo, con horas típicas. Escribe tu propio precio en la última columna y compáralo contra tu tarifa por hora de punto de equilibrio en la hoja siguiente. Donde tu número quede muy por debajo del rango, averigua por qué antes de suponer que eres eficiente.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Whole-house standby generator installation (unit + ATS + pad + gas hookup)	\$8,000	\$16,000	12	\$1,333	
Annual maintenance/inspection visit	\$200	\$600	2	\$300	
Portable-generator interlock kit installation	\$200	\$500	2	\$250	
Automatic or manual transfer switch installation	\$400	\$2,500	4	\$625	
Gas line run/extension for generator hookup (typical 20 ft)	\$240	\$500	3	\$167	
Concrete pad pour for generator	\$150	\$400	2	\$200	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50–\$100 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$21–\$52 por hora.

Constructor de Bueno / Mejor / El Mejor

Tres columnas, se llenan de izquierda a derecha y se presentan de derecha a izquierda. Arma primero la opción de arriba y hazla real — tienes que estar dispuesto a venderla de verdad. Lo que dejas fuera de cada nivel importa más que lo que le metes.

	BUENO	MEJOR	EL MEJOR
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién la compra			
¿Ancla mostrada primero?			

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Todo lo que el negocio debe cada mes suene o no el teléfono. Sé honesto con las horas facturables — cotizar, manejar, ordenar y perseguir permisos no se factura, y son casi toda tu semana.

REGLÓN	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu sueldo		
Seguro		
Vehículo + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL del gasto fijo mensual		
Horas facturables por mes		
Punto de equilibrio por hora = fijo ÷ horas		
% de margen objetivo		
Tu tarifa = punto de equilibrio ÷ (1 – margen)		

Tabla de Recargo contra Margen

Llena un renglón por cada recargo que de verdad uses y conviértelo al margen que produce. Guarda la hoja terminada en la camioneta. El hueco entre esos dos números es el malentendido más caro de los oficios.

COSTO DEL TRABAJO	% DE RECARGO	PRECIO	% DE MARGEN

Tu Oferta de Atracción

El primer paso que destapa el problema real. Tiene que valer su tiempo aunque ella no compre nada.

Nombra tu oferta de atracción y describe exactamente qué haces durante ella, paso por paso, en menos de una hora.

¿Con qué se queda ella en la mano? Describe la cosa física que le dejas.

¿Qué problema destapa casi siempre, y qué oferta resuelve ese problema?

¿Qué te cuesta en tiempo y material, y cuál es tu regla para cuándo no vas a hacer una?

Plan de Upsell y Downsell

Sube solo lo que creó el problema resuelto. Baja cambiando cómo pagan o qué reciben — nunca el precio de la misma cosa.

Enlista cada upsell que se vuelve obvio una vez vendido el trabajo principal, y el momento de la visita en que lo sacas.

Tu downsell de forma de pago: qué pagos, qué financiamiento, y quién es el prestamista que ya revisaste.

Tu downsell de alcance: qué versión más chica les da casi todo el resultado, y a qué renuncian.

¿Qué nunca vas a descontar, y qué vas a decir cuando alguien te lo pida?

Plan de Continuidad o de Recomendaciones

Tu contrato de mantenimiento, línea por línea, más la jugada de recomendaciones que corre a un lado. Pon una tasa de aceptación objetivo en cada renglón para que después puedas saber si funcionó.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / RECOMPENSA	CUÁNDO LA OFRECES	ACEPTACIÓN OBJETIVO

Lista de Apertura de Obra

Igual siempre. Casi toda una reseña mala se decide en los primeros treinta minutos en sitio.

☐ Confirma con el dueño el día anterior, con la ventana de llegada por escrito	FECHA _____
☐ Permiso en mano y colgado donde el inspector espera encontrarlo	FECHA _____
☐ Unidad, interruptor de transferencia, material de base y material de línea de combustible, todo en sitio y contado	FECHA _____
☐ Camina la ruta por donde va a pasar el equipo y protégela: grava, pasto, portón, recubrimiento	FECHA _____
☐ Fotografía las condiciones previas de cada superficie sobre la que vas a trabajar o cerca de la que vas a trabajar	FECHA _____
☐ Confirma el lugar de la base contra las distancias mínimas del fabricante y el plano aprobado, enfrente del dueño	FECHA _____
☐ Localiza y marca los servicios enterrados antes de cualquier excavación, y documenta el folio	FECHA _____
☐ Confirma dónde están el corte de gas y el interruptor principal, y dile al dueño qué se va a apagar y por cuánto tiempo	FECHA _____
☐ Bloqueo y etiquetado aplicados antes de empezar cualquier trabajo en el tablero	FECHA _____
☐ Equipo de protección puesto: guantes aislados, lentes, careta contra arco para cualquier cosa energizada	FECHA _____
☐ Dile al dueño cómo se ve el día de hoy, qué va a oír, y a qué hora regresas mañana	FECHA _____
☐ Extintor en sitio y al alcance antes de cualquier roscado, esmerilado o trabajo con soplete	FECHA _____

Lista de Cierre de Obra

Prueba, limpieza y la petición. Saltarte los dos últimos puntos es como una instalación perfecta no produce un segundo trabajo.

☐ Arranque y prueba de carga terminados, con la transferencia observada y cronometrada	FECHA _____
☐ Conexiones de gas probadas contra fugas con el detector y el resultado anotado	FECHA _____
☐ Torque y terminaciones revisados en el interruptor de transferencia y en el tablero	FECHA _____
☐ Ciclo de ejercicio ajustado al día y la hora que escogió el dueño, no al de fábrica	FECHA _____
☐ Sitio limpio más allá de tu propio estándar: rebaba de tubo, salpicadura de concreto, empaques, grava	FECHA _____
☐ Fotos de cada penetración, conexión y etiqueta, subidas antes de salir de la entrada de la cochera	FECHA _____
☐ Recorrido grabado en el teléfono del dueño: qué significan las luces, qué revisar, a quién llamar	FECHA _____
☐ Tarjeta del propietario montada en la puerta del tablero o por dentro	FECHA _____
☐ Garantía del fabricante registrada y la confirmación reenviada al dueño	FECHA _____
☐ Inspección final agendada o terminada, y el resultado enviado por escrito al dueño	FECHA _____
☐ Plan de mantenimiento ofrecido, con la fecha del primer servicio ya en el calendario	FECHA _____
☐ Reseña pedida por su nombre, en persona, antes de arrancar la camioneta	FECHA _____

Hoja de la Familia del Oficio

Tu camino de licencia, tu arreglo de qualifier, y la realidad de permisos e inspecciones en tu condado.

¿En qué escalón estás hoy, cuántas horas documentadas traes, y cuál es el siguiente examen y su fecha?

¿Quién califica tu negocio, cuánto cuesta ese arreglo, y qué hay escrito sobre él?

¿Quién lleva el lado del gas en tu estado: tú, una segunda licencia, o un subcontratista? Escribe nombre y teléfono.

Tu proceso de permiso por condado: quién lo tramita, qué cuesta, cuánto tarda, y qué reprueba más seguido cada inspector.

Bitácora de Equipo

Cada herramienta, cuánto costó, y cuándo le toca servicio o calibración. Esto lo quiere tu contador y también tú mismo un sábado por la mañana.

Tus 100 Tibios — 1 de 2

Recorre tus contactos de la A a la Z y anota a todos los que saludarías en un estacionamiento. Un nombre por renglón. Marca la fecha en que los contactaste y qué te contestaron, y vuelve a trabajar la lista completa en noventa días.

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿RECOMENDÓ?
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 100 Tibios — 2 de 2

#	NOMBRE	DE DÓNDE LO CONOCES	CONTACTADO	RESPUESTA	¿RECOMENDÓ?
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

Problema angosto, valor real, y un siguiente problema que destapa. Prueba tres nombres con dueños de casa de verdad antes de imprimir nada.

ELEMENTO	TU RESPUESTA
Problema angosto que resuelve	
Tipo (destape / 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

Las dos mitades o ninguna. Cuenta las renovaciones de mantenimiento dentro de la ganancia bruta de por vida — dejarlas fuera es como los instaladores se convencen de que la publicidad no sirve.

REGLÓN	MONTO	DE DÓNDE LO SACASTE
Precio promedio del trabajo		
% de margen bruto		
Ganancia 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 del 100 — Marcador Diario

Cien al día, cada día hábil, durante cien días antes de formarte una opinión. Marca la casilla hasta los días en que no regresa nada — sobre todo esos.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Cotización

El mismo orden siempre. Los primeros quince minutos son preguntas, no respuestas.

☐ Confirma la cita la mañana del día, con tu nombre y la ventana de llegada	FECHA
☐ Estacionate en la calle, no en la entrada de la cochera; recorre el exterior antes de tocar	FECHA
☐ Pregunta primero por el último apagón: qué pasó, cuánto duró, quién estaba en casa	FECHA
☐ Pregunta si alguien de la casa depende de la luz para un aparato médico	FECHA
☐ Recorre el tablero con el dueño y anoten juntos cada circuito que tiene que seguir vivo	FECHA
☐ Revisa la capacidad del medidor de gas contra la carga antes de decir cualquier número	FECHA
☐ Fotografía el tablero, el medidor, el lugar propuesto para la base y cada distancia mínima	FECHA
☐ Nombra la sorpresa si la encontraste, y cotízala como renglón condicional	FECHA
☐ Presenta primero la opción de arriba, luego la de en medio, luego la versión chica y honesta	FECHA
☐ Di en voz alta cuál escogerías si fuera la casa de tu mamá, y por qué	FECHA
☐ Propón el siguiente paso como dos puertas hacia adelante, no como pregunta abierta	FECHA
☐ Deja la hoja de carga compren o no, y di por cuánto tiempo se sostiene el precio	FECHA

Objeciones y Respuestas — Generadores de Respaldo

Precargada con lo que de verdad oye este oficio y lo que suele significar cada cosa por debajo. Escribe tu propia respuesta en la última columna, con tus propias palabras — un guion que no puedes decir con naturalidad es peor que no tener guion.

LO QUE DICEN	LO QUE DE VERDAD SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Es mucho dinero para algo que a lo mejor nunca prende.	Todavía no convierten el precio en un riesgo que puedan sentir. El encuadre de seguro no ha ocurrido.	
Mi primo dice que él me lo hace más barato.	No están seguros de qué incluye el precio, así que lo único que pueden comparar es el número.	
Ya tengo uno portátil. Nomás lo saco.	Tienen una solución que les alcanza y todavía no sienten dónde falla.	
¿Me hace un descuento si le pago en efectivo?	Quieren sentir que negociaron. Muchas veces es dignidad, no el descuento.	
Quiero pensarlo y hablarlo con mi esposo.	O falta un tomador de decisión de verdad, o algo de la visita no aterrizó y están siendo amables.	
¿Para qué necesito permiso? Aquí nadie permisa nada.	Les preocupa el costo, el retraso y el tasador de impuestos, en ese orden.	
¿Cuánto tarda en quedar instalado? Lo necesito antes de la tormenta.	Están comprando bajo presión, y el comprador con prisa se cae cuando la fecha se recorre.	
¿De verdad necesito el plan de mantenimiento, o es puro añadido?	Sospechan que es una suscripción por nada, que es exactamente lo que es un plan malo.	
¿No puede simplemente mover toda la casa?	No saben que casa completa y carga administrada son dos productos distintos a dos precios distintos.	

Guion para Pedir la Reseña

Se pide en voz alta, en sitio, en los noventa segundos después de la prueba de transferencia. No por mensaje la semana que entra.

Tu petición, palabra por palabra. Dila en voz alta antes de escribirla — si suena ensayada, córtala a la mitad.

La frase que les entregas para que sepan de qué escribir. Apúntala a la preocupación que traían al principio.

Qué haces en el momento en que aceptan: ¿código QR, liga, teléfono en mano? Que tome menos de un minuto.

Tu regla de seguimiento para los que iban a hacerlo y no: cuándo, cómo, y cuántas veces antes de parar.

Marcador de la Primera Contratación

Tres o más síes significan contratar. Dos o menos significan que tienes un problema de agenda o de precios, no de personal. Llena esto una semana tranquila para que la semana ocupada ya tenga respuesta.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazando trabajo cada semana		
Trabajando más de 55 horas		
Regresos sin cobro al alza		
Efectivo para 8 semanas de sueldos		
Existe una descripción del puesto		
Hay una semana de capacitación planeada		
Existe un plan de salida a los 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de que empiecen, no después de que batallen. El renglón del día 90 es una decisión de verdad, no un trámite — pon la fecha en tu calendario ahora.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Dibuja los tres ahora. Crecer hacia una forma que ya bosquejaste es mucho más fácil que inventarla a media temporada de tormentas.

En el primer nivel: quién hace qué, y cuál es el único cuello de botella que tiene ahí a la empresa.

En el segundo nivel: cuál es el primer puesto que llenas, y qué se te quita de encima el día que entra.

En el tercer nivel: qué dos puestos tienen que existir, y qué estándares escritos mantienen pareja la calidad.

¿Cuál de tus trabajos de hoy entregarías primero, y qué tiene que estar escrito antes de poder hacerlo?

Pronóstico de Doce Meses

El índice de demanda viene precargado con la estacionalidad propia de este oficio. Estima tu año, empuja cada mes hacia arriba o hacia abajo con su índice, y llena trabajos, ticket promedio, costos y utilidad. Los meses flacos son los que hay que planear, no los ocupados.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS	TICKET PROMEDIO	INGRESOS	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.84					
Feb	0.73					
Mar	0.84					
Abr	0.78					
May	0.90					
Jun	1.15					
Jul	1.33					
Ago	1.26					
Sep	1.27					
Oct	1.08					
Nov	0.88					
Dic	0.96					
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

Cada semana, con pluma. La columna de anticipos retenidos es la que salva empresas: ese dinero es una promesa con una unidad pegada, no un saldo.

Asignaciones de Profit First

Cinco cuentas, dos días de asignación al mes, las mismas fechas siempre. Empieza chico — una parte de utilidad que de verdad puedas sostener le gana a una heroica que abandonas en marzo.

CUENTA	% OBJETIVO	\$ DE ESTE MES	% REAL
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Materiales / subcontratistas en tránsito			

Marcador de Indicadores — Generadores de Respaldo

Precargado con referencias investigadas de este oficio, cada una con su fuente. Escribe tu propio número cada semana. Una referencia muy por debajo de la cual estás es una pregunta, no una sentencia — averigua por qué antes de cambiar nada.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Generator sales leads as % of total electrical leads (meta 15%)												
Net profit margin (meta 15%)												
Gross profit margin (meta 66%)												
Average whole-house install ticket (meta 12,000 USD)												
Lead-to-book conversion rate (meta 7.8%)												
Product margin on a Generac dealer sale (meta 10%)												
Business sale valuation multiple (meta 4 x SDE)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Catorce meses para que veas este año contra el pasado. Materiales y subcontratistas es el renglón que más se mueve; si la utilidad bruta va bajando mientras el ingreso sube, el problema es el precio, no el volumen.

MES	INGRESOS	MATERIALES + SUBS	MANO DE OBRA	GASTOS GENERALES	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Una sola medida de éxito en este bloque: dinero de un cliente que pagó. Todo lo de aquí sirve a eso.

☐ Entidad presentada y EIN en la mano	FECHA
☐ Cuenta de banco y tarjeta de negocio abiertas, dinero personal separado desde el día uno	FECHA
☐ Responsabilidad civil general contratada; compensación de trabajadores si traes a alguien en nómina	FECHA
☐ Pregunta de licencia contestada para tu estado, por escrito, con el teléfono de la junta guardado	FECHA
☐ Empresa nombrada, dominio revisado, Google Business Profile reclamado con fotos reales	FECHA
☐ Cuenta con el distribuidor abierta y los términos pedidos en voz alta	FECHA
☐ Hoja de precios de una página armada con las hojas del capítulo 6, impresa y en la camioneta	FECHA
☐ Oferta de atracción nombrada, escrita, y que puedas describir en una sola frase	FECHA
☐ Los cien tibios escritos — cada nombre, uno por uno	FECHA
☐ Los cien contactados individualmente para el día 14 y anotados	FECHA
☐ Primera visita de cotización corrida con la lista del capítulo 10	FECHA
☐ Primer trabajo vendido, anticipo cobrado, equipo ordenado el mismo día	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Más de los clientes que ya dijeron que sí. Más barato que encontrar nuevos, y más rápido.

☐ Upsells impresos en la cotización misma con precio y casilla, no mencionados de palabra	FECHA
☐ Precio subido un escalón real en la siguiente cotización que escribas	FECHA
☐ Tasa de síes medida a lo largo de las cinco cotizaciones posteriores al aumento	FECHA
☐ Plan de mantenimiento ofrecido en cada cierre, sin una sola excepción	FECHA
☐ Reseña pedida en sitio, en persona, en cada trabajo terminado	FECHA
☐ Listas de apertura y de cierre de obra de verdad usadas y palomeadas, no nada más impresas	FECHA
☐ La peor cosa que salió mal en el primer trabajo, escrita en una lista para que no se repita	FECHA
☐ Las dos casas de al lado de cada instalación terminada, tocadas y con tarjeta entregada	FECHA
☐ Los cien tibios trabajados una segunda vez con los que no contestaron	FECHA
☐ Primera instalación documentada en video y publicada donde tu condado mira	FECHA
☐ Cada trabajo costado: ingreso, materiales, mano de obra, horas — margen bruto calculado por trabajo	FECHA
☐ Cuentas de Profit First abiertas y los dos primeros días de asignación de verdad ejecutados	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Construye las partes que siguen pagando cuando tú dejas de trabajar. Y toma la decisión de contratar con evidencia, no con el humor del día.

- ☐ Lista de mantenimiento armada con fechas de servicio y un aviso de renovación programado antes de cada una
- ☐ Petición de recomendación con guion y usada en cada cierre y en cada servicio anual
- ☐ Relaciones de recomendación entre oficios arrancadas: plomero, técnico de aire, perforador de pozos, administrador de propiedades, por nombre
- ☐ Ritmo de contenido fijado y sostenido cuatro semanas seguidas, no un arranque
- ☐ Pronóstico de doce meses armado con el índice de estacionalidad y los meses flacos identificados
- ☐ Cuenta de reserva abierta y fondeada con cada mes que quede arriba de la línea
- ☐ Marcador de primera contratación calificado con honestidad; decisión tomada y fechada en cualquier sentido
- ☐ Descripción del puesto escrita para la primera contratación, contratos o no este trimestre
- ☐ Precios revisados otra vez contra la hoja de trabajos y subidos si la tasa de síes lo dice
- ☐ Cada cotización abierta seguida por lo menos tres veces antes de darla por muerta
- ☐ Premortem escrito, con una alarma y una acción ya decidida para cada forma de fracaso
- ☐ Los siguientes noventa días planeados en papel antes de que se acaben estos

Hitos y Alarmas

Un hito sin alarma es un deseo. En cada renglón escribe la señal temprana que te avisa que va mal, mientras todavía hay tiempo de cambiar algo.

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

Bitácora de Decisiones

Cada decisión que cueste dinero o cambie el rumbo, con la razón y una fecha para revisarla. En un año esta bitácora va a ser la página más valiosa del libro: es el único registro honesto de lo que de verdad estabas pensando.