

La Prueba de Clientela Hambrienta para tus Códigos Postales

Los códigos postales a los que de verdad manejarías este mes. Pasa cada uno por dolor, poder de compra y alcanzabilidad.

DOLOR — ¿de qué problema de azulejo se queja en voz alta la gente de estos códigos postales? ¿Juntas partidas, regadera con olor?

PODER DE COMPRA — ¿en cuánto se venden las casas de estas calles y en cuánto cerraron los últimos tres trabajos que conoces?

ALCANZABILIDAD — ¿dónde se juntan ya estos dueños de casa? ¿Cuál showroom, cuál contratista, cuál plomero, cuál agente?

El veredicto: ¿en cuál código postal empiezas y qué te da la seguridad para gastar dinero ahí?

El Perfil de tu Dueña de Casa

Una persona real, no un dato demográfico. Si no puedes imaginar la cocina, no la has encontrado.

Nombra a una dueña de casa real a la que podrías llamar hoy. ¿Cuál cuarto le molesta y hace cuánto vive con eso?

¿Qué le da miedo? ¿El daño por agua, el desconocido en su casa, que el precio cambie a media obra?

¿Qué teclea exactamente en su teléfono a las once de la noche?

¿Qué ya intentó y por qué no le funcionó?

Hoja de tu Colchón Personal

Cada línea que de verdad pagas en un mes normal, sin optimismo. Después, el origen honesto del dinero.

Demanda por Mes — Instalación de Azulejo

El índice es interés nacional de búsqueda, ya sin tendencia. Escribe tus expectativas al lado y planea los meses lentos en los ocupados.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS PREVISTOS	INGRESO PREVISTO	QUÉ HARÁS EN LOS MESES LENTOS
Ene	0.98			
Feb	1.01			
Mar	1.06			
Abr	1.04			
May	0.96			
Jun	1.08			
Jul	1.13			
Ago	1.03			
Sep	1.00			
Oct	0.92			
Nov	0.93			
Dic	0.86			
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

En las palabras de la dueña de casa, con una fecha adentro. Si suena a folleto, todavía no son sus palabras.

¿Qué quiere de verdad, en su frase y no en la tuya? Incluye la fecha o el evento que la hizo llamar.

¿Qué cambia en su día cuando el cuarto queda listo? Sé concreto y físico, no emotivo.

¿Qué prueba la haría creer que sí lo entregas? ¿Qué puedes mostrar, no afirmar?

¿Qué molestia puedes quitar que nadie más en tu mercado quita?

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince renglones, a propósito. Las categorías son conocimiento, habilidad, entorno y psicología. Los incómodos son los valiosos.

#	QUÉ LA DETIENE	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 valor para ella y costo para ti, de uno a diez. Valor alto y costo bajo se queda en el centro. Lo caro y solo vistoso se corta.

[illegible]

Garantía y Nombre de la Oferta

Amárrala al trabajo que hiciste. Escribe las exclusiones del mismo tamaño que la promesa.

¿Qué respaldas exactamente: cuál capa, cuál área, por cuánto tiempo?

¿Qué queda fuera de la cerca? Dilo claro: otros oficios, material del cliente, la estructura, lo que no instalaste.

¿Qué pasa si te equivocas? Escribe la frase que dirías en voz alta en la cocina del cliente.

Nómbrela por el resultado y el riesgo que quitaste. Escribe tres candidatos y dílos en voz alta.

Área de Servicio y Trabajos que No Harás

Un círculo que trabajes dos veces en un día, y la lista escrita del trabajo que rechazas antes de que el teléfono decida.

Traza el círculo: qué pueblos y códigos postales quedan adentro, y cuánto se hace hasta la orilla.

¿Con cuál de los tres compradores encabezas: remodelación, cuenta de oficio o inversionista? ¿Por qué ese?

Los trabajos que no harás. Escribe al menos cinco, con la razón al lado de cada uno.

¿Cómo dices que no y conservas la relación? Escribe la frase que de verdad usarás al teléfono.

Escaneo de Diez Competidores

Los primeros diez resultados de tus códigos postales. La señal de precio es lo que sugieren sus reseñas y fotos, no un número que hallaste. Lee qué prometen.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	QUÉ PROMETEN	HUECO QUE TOMAS

Fuentes de Referidos que Valen una Llamada

Los dueños de casa salen caros de uno en uno y baratos en racimo. Estos son los racimos del oficio. Una llamada a cada uno, y una fecha.

Tu Frase de una Línea y tu Posicionamiento

Problema, plan, resultado. Tres frases máximo. Di cada borrador en voz alta antes del siguiente.

El problema, en sus palabras: ¿qué le da miedo o de qué ya está cansado?

El plan: lo específico que haces y que un competidor no está diciendo.

El resultado: cómo se ve su vida cuando esto queda listo.

Ahora escríbela como una sola frase hablada, y anota las caras de las tres personas.

Entidad, EIN y Banco

En este orden. Cada punto es requisito del siguiente, y la lista entera es una semana si haces las llamadas.

☐ Busca el nombre en el registro de tu estado y como dominio antes de enamorarte de él	FECHA
☐ Forma la entidad con tu Secretary of State y guarda el acta sellada donde la encuentres	FECHA
☐ Saca el EIN gratis en el sitio del IRS — nunca le pagues a un servicio por él	FECHA
☐ Abre la cuenta de banco del negocio con el acta y el EIN	FECHA
☐ Saca tarjeta de débito o crédito del negocio y deja de usar la personal para el trabajo	FECHA
☐ Prende la contabilidad el día que abre la cuenta, no en abril	FECHA
☐ Pregúntale al contador por el resale certificate y cómo grava tu estado material y obra	FECHA
☐ Abre las cuentas fiscales estatales y locales si tu estado lo exige	FECHA
☐ Revisa si hay licencia de negocio de ciudad o condado en tu dirección y donde trabajas	FECHA
☐ Pon un número de teléfono del negocio que no sea el de tu familia	FECHA
☐ Reclama y verifica tu Google Business Profile con fotos reales de trabajo real	FECHA
☐ Junta nombre, EIN, datos del seguro y números de licencia en una hoja que mandes en un minuto	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Instalación de Azulejo

Una muestra de estados, tomada de las juntas mismas. El tuyo pudo cambiar desde la impresión: verifica en la fuente, y revisa también la capa de ciudad y condado.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-54 Ceramic and Mosaic Tile Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	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	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	Sí	Maintenance & Alteration Contractor License — Tile & Marble	Michigan LARA, Bureau of Construction Codes	\$195	Sí

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

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Rangos nacionales para un contratista de instalación de azulejo. Escribe tus propias cotizaciones al lado y anota qué límites compra cada número.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$800–\$2,500	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	2–5 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,200–\$3,500	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$25,000–\$25,000	Bond face value tied to state contractor licensing varies; California's CSLB requires a uniform \$25,000 contractor's bond across all classifications including C-54 Ceramic and Mosaic Tile. Of the other two required-license states in this list, Michigan's M&A Tile & Marble license and Pennsylvania's HIC registration do not mandate a surety bond.	
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

Llama al menos a tres agentes, y que uno escriba seguido para contratistas de oficio. Mismos límites en cada cotización o no comparas nada.

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Lleva la lista entera a una sola cita. Anota las respuestas. Esta página vale más que la hora que te cuesta.

☐ ¿Mi entidad es la correcta para el trabajo que hago, y qué pondría en riesgo mis bienes personales?	FECHA
☐ ¿Qué tiene que ir por escrito en un trabajo residencial aquí, y qué hace exigible una orden de cambio?	FECHA
☐ ¿Cuáles son los plazos de gravamen en mi estado, y qué aviso debo mandar primero para conservarlo?	FECHA
☐ ¿Qué texto de garantía es exigible aquí, y qué promesas lamentaría poner por escrito?	FECHA
☐ ¿Soy revendedor o consumidor final del azulejo y el mortero, y mi mano de obra causa impuesto aquí?	FECHA
☐ ¿Cómo debo pagarme este año, y cuánto de cada anticipo debo apartar para impuestos?	FECHA
☐ ¿Cuándo conviene una elección S en un negocio de mi tamaño?	FECHA
☐ ¿Qué cambia la primera vez que meto a alguien a nómina en vez de pagar factura?	FECHA
☐ ¿Qué registros debo guardar, en qué forma y por cuánto tiempo?	FECHA
☐ ¿Qué querrías ver de mi parte antes de que firme con un contratista general?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Instalación de Azulejo

Rangos reales de mercado, pieza por pieza. Marca lo que ya tienes y cotiza el hueco. Esencial quiere decir que sin eso no trabajas.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Wet tile saw	\$119	\$939	Sí		
Manual tile cutter (score-and-snap)	\$40	\$120	Sí		
Diamond cutting blades	\$20	\$100	Sí		
Notched trowel	\$5	\$12	Sí		
Margin trowel	\$9	\$25	Sí		
Grout float	\$5	\$50	Sí		
Tile nippers	\$10	\$40	Sí		
Tile leveling system kit	\$17	\$312	Sí		
Thinset/grout mixing paddle (drill attachment)	\$16	\$26	Sí		
Chalk line & reel	\$6	\$16	Sí		
Knee pads	\$10	\$200	Sí		
Laser level (4-point/cross-line)	\$50	\$150	Después		
Equipo esencial	\$257	\$1,840			

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

Herramienta esencial, vehículo, seguro y marketing de lanzamiento. Escribe tu propio número junto al rango, y suma abajo tu reserva personal.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$257	\$1,840	
Responsabilidad civil general, año uno	\$800	\$2,500	
Marketing de lanzamiento	\$450	\$2,200	
Subtotal antes del vehículo	\$1,507	\$6,540	
Used work van/pickup (for hauling tile, mortar, and the wet saw)	\$10,000	\$25,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$11,507	\$31,540	

Fuentes de Financiamiento

Ordénalas por lo que te cuestan si el plan sale mal, no por la tasa. Tacha lo que no vas a usar para que dejes de comprar.

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

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

El anticipo del trabajo uno compra su material y la publicidad del dos. Escribe las reglas antes de que llegue el dinero.

¿Qué anticipo tomas, cómo lo declaras, y qué compra?

¿Qué parte fija de la utilidad de cada trabajo va a buscar al siguiente cliente? Decide ya.

¿Dónde vive el dinero del anticipo, y qué regla evita que lo gastes en el mes pasado?

¿Qué tiene que ser cierto antes de gastar un dólar que todavía no cobras?

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Instalación de Azulejo

Rangos nacionales por tipo de trabajo, con horas típicas. Escribe al lado tus últimos tres trabajos y mira dónde estás.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Bathroom floor tile installation	\$300	\$1,300	8	\$163	
Kitchen floor tile installation	\$800	\$3,000	16	\$188	
Shower tile installation	\$1,800	\$5,000	24	\$208	
Kitchen backsplash tile installation	\$480	\$1,500	6	\$250	
Tile countertop installation	\$500	\$3,000	10	\$300	
Typical whole-project tile installation (national average)	\$949	\$3,423	20	\$171	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$60–\$120 por hora (cotizado per sq ft installed (materials + labor)). Los técnicos ganan \$23–\$27 por hora.

Constructor de Bueno / Mejor / Premium

Tres alcances de verdad distintos, no un trabajo a tres precios. El trabajo escondido nunca cambia. Enseña el ancla primero.

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

Tarifa Horaria de Equilibrio

Cada costo fijo que de verdad pagas en un mes, contra las horas que de verdad te pagan. Sin optimismo en ninguna columna.

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

Tabla de Markup contra Margen

Lléнала una vez y déjala en la camioneta. Divide entre uno menos el margen; nunca sumes un porcentaje y le llares margen.

COSTO DEL TRABAJO	MARKUP %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Atracción

El primer sí más chico y más seguro. Revela un problema que no ven, o es un trabajo chico que te mete a la casa.

¿Cuál es la oferta, en una frase que se le repite a un vecino?

¿Qué problema revela que ellos no habrían podido ver solos?

¿Qué te cuesta en tiempo y material, y cuánto cobras por ella?

¿Qué siguiente paso pides al final, palabra por palabra?

Plan de Venta Adicional y de Rescate

La venta adicional es el problema que reveló el resuelto. La de rescate cambia cómo pagan o qué reciben, nunca el precio de lo mismo.

Después de tu trabajo más común, ¿qué problema se hace visible? ¿Cuál oferta lo resuelve?

¿Cuándo y cómo lo sacas: en el estimado, al terminar, o las dos? Escribe la frase.

Rescate uno: ¿qué alcance sale, y qué no toca?

Rescate dos: ¿de qué otra forma pagan, o cómo divides el trabajo en meses?

Tu Secuencia de Efectivo a Treinta Días

Sigue a un cliente nuevo durante su primer mes y suma el efectivo. Si no alcanza para conseguir al siguiente, arregla el frente.

PASO	OFERTA	QUÉ TE CUESTA	EFFECTIVO COBRADO	CUÁNDO

Plan de Continuidad o Referidos

Este oficio casi no tiene ingreso repetido, por diseño. Arma el motor de referidos y el mantenimiento honesto en vez de inventar una suscripción.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	TASA OBJETIVO

Lista de Arranque de Obra

Antes de que se mueva nada. Esta página es la diferencia entre un buen trabajo y uno que acaba en discusión.

☐ Llama la noche antes: hora, estacionamiento, agua, mascotas y días fuera de servicio	FECHA
☐ Recorre el espacio con el dueño y fotografía cada marca, despostillado y grieta	FECHA
☐ Confirma que el azulejo está en obra, coincide y es de un solo dye lot	FECHA
☐ Confirma que el sustrato es el que cotizaste: umbral, altura de la brida y contrapiso	FECHA
☐ Pon protección dura desde la puerta hasta el área de trabajo, con las uniones encintadas	FECHA
☐ Cubre o mueve los muebles del cuarto de al lado, no solo la obra	FECHA
☐ Contén el polvo: barrera en la puerta, retorno de aire tapado, estación de corte afuera si el clima deja	FECHA
☐ Acomoda el layout en seco y consigue la aprobación antes de mezclar mortero	FECHA
☐ Confirma los días fuera de servicio otra vez y escríbelos donde se vean	FECHA
☐ Deja un nombre y un teléfono de una persona que contesta	FECHA

Lista de Cierre de Obra

Escribe tu lista de pendientes antes que el cliente. Aquí es donde se cobra el saldo y se gana la reseña.

☐ Velo de grout quitado bien en cada superficie, revisado con luz rasante	FECHA _____
☐ Sellador en cada cambio de plano y perímetro, alisado, no embarrado	FECHA _____
☐ Remates, transiciones y umbrales terminados y firmes	FECHA _____
☐ Todo corte en contactos, válvulas y muebles tapado por placa o remate	FECHA _____
☐ Tu propia lista de pendientes escrita, trabajada y recorrida con el dueño	FECHA _____
☐ Protección fuera, camino limpio, cuartos vecinos limpios	FECHA _____
☐ Escombros, recortes, cubetas y empaque fuera de la propiedad	FECHA _____
☐ Instrucciones de curado y primer uso dichas en voz alta, con la fecha	FECHA _____
☐ Tarjeta de cuidado: grout, sellador, limpiadores a evitar	FECHA _____
☐ Saldo cobrado y reseña pedida en el cuarto, antes de cargar la camioneta	FECHA _____
☐ Fotos para tu portafolio tomadas con permiso	FECHA _____
☐ Chequeo de grout y sellador a un año	FECHA _____

Hoja de la Familia

Polvo, protección, calendario y órdenes de cambio. Escribe tu estándar una vez para que sea igual en cada trabajo.

Polvo: ¿dónde cortas, qué lo recolecta, y cómo se aísla el cuarto del resto de la casa?

Protección: ¿qué se cubre exactamente, por cuál camino, y quién mueve los muebles?

Calendario: ¿cómo les dices qué días no se usa el espacio, y qué dices si se recorre?

Órdenes de cambio: ¿cuál es tu secuencia de parar, fotografiar, cotizar y aprobar?

Bitácora de Equipo

Qué compraste, cuándo, cuánto costó y cuándo se le dio servicio. Un minuto a la semana y una sierra muerta deja de ser emergencia.

Tus 100 Tibios — 1 de 2

Nombres, no categorías. Familia, excompañeros, cada oficio con el que compartiste obra, vecinos, el mostrador de materiales. Pregunta a quién conocen.

#	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 100 Tibios — 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 de Imán de Prospectos

La solución completa a un problema chico que revela uno más grande. Tan buena que la pudiste haber cobrado.

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

Hoja de LTGP : CAC

Lo que vale un cliente en utilidad bruta a lo largo de cada trabajo y referido, contra lo que cuesta conseguirlo. Cuenta los referidos: aquí son casi todo.

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

Regla del 100 — Registro Diario

Una de éstas cada día hábil, incluidos los ocupados. Sobre todo los ocupados.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

La visita es una muestra del trabajo. Compórtate en el estimado como el día cuatro.

☐ Confirma el día anterior y llega al principio de la ventana	FECHA _____
☐ Cubrebotas antes de la puerta, siempre	FECHA _____
☐ Pide permiso antes de medir, y pregunta qué le han dicho ya	FECHA _____
☐ Escucha primero: qué está mal, desde cuándo, qué le ha costado, qué pasa si nada cambia	FECHA _____
☐ Revisa el sustrato, el umbral, la altura de la brida y la flexión del piso	FECHA _____
☐ Revisa sellador y grout en cada cambio de plano y suena el piso buscando huecos	FECHA _____
☐ Fotografía todo lo que encuentraste y enséñaselo en la pantalla	FECHA _____
☐ Pide ver las fotos que guardó en su teléfono	FECHA _____
☐ Enseña la construcción completa, luego lo chico	FECHA _____
☐ Escribe alcance, precio, exclusiones y días hábiles enfrente de ellos	FECHA _____
☐ Di qué cambiaría el precio, antes de que cambie	FECHA _____
☐ Nombra el siguiente paso y la fecha en voz alta, y mándalo por escrito	FECHA _____

Objeciones y Respuestas — Instalación de Azulejo

Lo que dicen casi nunca es lo que quieren decir. Las dos primeras columnas ya vienen llenas: escribe la tercera en tus palabras y dila en voz alta antes de necesitarla.

QUÉ DICEN	QUÉ QUIEREN DECIR	TU RESPUESTA
Mi primo pone azulejo los fines de semana como por la mitad.	No sé cuál es la diferencia, así que el precio es lo único que puedo comparar.	
¿Puedo comprar yo el azulejo?	Creo que el azulejo es donde me estás cargando la mano, y quiero algo de control.	
¿Por qué la regadera sale tanto más que el piso?	Se ve el mismo azulejo y el mismo señor, así que esto se siente inflado.	
¿No puedes poner el azulejo encima del viejo?	Ando esperando saltarme la demolición, el tiradero y el costo que traen.	
Otro señor me cotizó mucho menos.	Convénceme de no hacerlo, o dame una razón para sentirme bien gastando más.	
¿De verdad necesito la impermeabilización? El anterior nada más usó tabla verde.	Esto me suena a que me quieres vender algo que ni siquiera voy a ver.	
¿Por qué necesitas anticipo antes de empezar?	Ya me quemé, o ya oí las historias, y me da miedo pagar por nada.	
¿Cuánto va a estar mi baño fuera de servicio?	Tengo un solo baño y una familia, y nadie me ha dado nunca una respuesta derecha.	

Bitácora de Seguimiento de Estimados

Casi todos los estimados se pierden por silencio, no por precio. Una fecha próxima en cada renglón.

Guion para Pedir Reseñas

Pedida en el cuarto, casi todos dicen que sí. Pedida por mensaje, solo tienen la intención.

Escribe la frase exacta que dirás, parado en el cuarto terminado, mirando el trabajo.

¿Cómo lo haces sin esfuerzo: enlace en tu teléfono, código QR, tarjeta en mano? Escribe cómo.

¿Qué dices si dudan, y qué no dices nunca?

¿A quién más le pides: el plomero, el de gabinetes, el agente que te refirió?

Tablero de Primera Contratación

Señales, no sentimientos. Si la mayoría no son un sí honesto, no estás listo: escribe qué tendría que cambiar.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajas más de 55 horas		
Llamadas de regreso al alza		
Efectivo para 8 semanas de sueldo		
Existe descripción del puesto		
Hay semana de capacitación		
Hay plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escrita antes del día uno y entregada el día uno. A los noventa días decide contra esta página, no contra cómo se sintió la semana.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Dibuja quién hace qué en cada nivel, y encierra el trabajo que haces tú y debería hacer otro.

En el primer nivel: ¿qué sigues haciendo tú, y qué es lo primero que sueltas?

En el segundo nivel: ¿quién contesta el teléfono, quién lleva los libros, y cuánto andas en obra?

Tercer nivel: ¿quién cuida la calidad por cuadrilla y quién programa y compra?

¿Qué trabajo conservas porque te gusta y no porque de verdad te necesita?

Pronóstico de Doce Meses

Empieza con un mes base realista y dóblalo con el índice. El plan dice qué tiene que ser cierto, escrito con tiempo para actuar.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS	TICKET PROMEDIO	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.98					
Feb	1.01					
Mar	1.06					
Abr	1.04					
May	0.96					
Jun	1.08					
Jul	1.13					
Ago	1.03					
Sep	1.00					
Oct	0.92					
Nov	0.93					
Dic	0.86					
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

Semanal, en papel. La columna de anticipos es la que nadie lleva y la que te dice cuánto de esto es de verdad tuyo.

Asignaciones Profit First

Reparte en el momento en que llega el dinero, no esperando que sobre. La línea de traspaso importa aquí: ese dinero nunca fue tuyo.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago al dueño			
Impuesto			
Gastos de operación			
Traspaso de material y subs			

Tablero de Indicadores — Instalación de Azulejo

Las referencias vienen de empresas establecidas y de datos publicados. Navega por ellas; califícate contra tu propio mes pasado.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Target gross profit margin (meta 30%)												
Target net profit margin (meta 10%)												
Material cost share of job price (meta 64%)												
Labor cost share of job price (meta 36%)												
Installer productivity (meta 150 sqft/day)												
Average job price (meta 2,111 USD)												
Labor cost per sq ft (meta 13.5 USD/sqft)												
Standard material waste factor (meta 10%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Pérdidas y Ganancias Mensual

Un renglón por mes durante un año. Llénalo el mismo día de cada mes, haya sido bueno el mes o no.

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

Días 1–30: Consigue Dinero

Nada de este mes es ingenioso. Un trabajo terminado, una reseña, un número que puedas decir.

☐ Entidad formada y el acta sellada guardada	FECHA
☐ EIN sacado gratis en el sitio del IRS	FECHA
☐ Cuenta y tarjeta del negocio abiertas, nada personal en ellas	FECHA
☐ Seguro contratado y certificado guardado en el teléfono	FECHA
☐ Kit esencial comprado, y nada que no esté en la lista esencial	FECHA
☐ Oferta de atracción escrita en una frase y dicha hasta que suene a ti	FECHA
☐ Ficha del negocio reclamada y llena de fotos de trabajo terminado	FECHA
☐ Los cien nombres escritos, de verdad escritos, no pensados	FECHA
☐ Cinco mensajes tibios cada día hábil	FECHA
☐ Primer estimado agendado con la lista de visita	FECHA
☐ Primer trabajo pagado hecho con las listas de arranque y cierre	FECHA
☐ Primera reseña pedida en el cuarto, y margen bruto de ese trabajo	FECHA

Días 31–60: Más Dinero

La misma actividad, más dinero. Una subida de precio, ventas adicionales nombradas, y un rescate sin descuento.

☐ Venta adicional nombrada y cotizada en cada estimado, para que el cliente escoja	FECHA
☐ Dos ventas de rescate escritas y usadas en vez de bajar el precio	FECHA
☐ Precio subido un escalón en la siguiente cotización, y anotado	FECHA
☐ Un showroom llamado, con oferta específica y fecha	FECHA
☐ Un instalador de gabinetes o plomero, igual	FECHA
☐ Un contratista general llamado, igual	FECHA
☐ Los cien todavía trabajándose, cinco al día, incluso ocupado	FECHA
☐ Cada trabajo fotografiado en tres etapas y publicado con tu número	FECHA
☐ Reseña pedida en cada trabajo, ahí en el cuarto	FECHA
☐ Margen bruto lleno en cada trabajo, sin huecos	FECHA
☐ Bitácora al día, con fecha próxima en cada estimado abierto	FECHA
☐ Bloque de papeleo cumplido el mismo día, cada semana	FECHA

Días 61–90: El Máximo

Arma las partes que hacen el mes cuatro más fácil que el uno, y decide la contratación con evidencia, no con cansancio.

☐ Plan de referidos escrito: quién, qué recibe y cuándo preguntas	FECHA
☐ Tarjeta de cuidado en cada entrega, y la revisión de un año agendada	FECHA
☐ Mantenimiento de grout y sellador ofrecido a cada cliente	FECHA
☐ Tasa de cierre calculada: estimados contra ganados	FECHA
☐ Costo por prospecto calculado en cada fuente usada	FECHA
☐ Utilidad bruta de por vida estimada, con referidos adentro	FECHA
☐ Pronóstico de doce meses llenado contra el índice de demanda	FECHA
☐ Impuesto y utilidad apartados solos en cada pago que entra	FECHA
☐ Tablero de primera contratación llenado y la decisión escrita	FECHA
☐ Descripción del puesto y rampa escritas si fue que sí	FECHA
☐ Cables trampa revisados y actualizados con lo que pasó	FECHA
☐ Los siguientes noventa días esbozados ya	FECHA

Hitos y Cables Trampa

Una fecha para cada hito y una señal observable para cada riesgo. Decide la respuesta ahora, mientras nada está ardiendo.

HITO	FECHA META	CABLE TRAMPA (QUÉ AVISA QUE VA MAL)	¿LOGRADO?

Bitácora de Decisiones

Qué decidiste, por qué lo decidiste, y cuándo lo vas a volver a ver. La memoria reescribe razones; el papel no.