

La Prueba del Mercado Hambriento para tus Códigos Postales

Tres códigos postales, tres criterios cada uno. Escribe la evidencia que viste desde la troca, no la que esperabas ver.

Los tres códigos postales que alcanzas con menos de veinte minutos de arrastre, y por qué esos tres:

DOLOR — ¿qué llamadas de árbol cerca de ti son urgentes esta semana y no algún día? ¿Qué viste u oíste que lo prueba?

PODER DE COMPRA — edad de las casas, árboles maduros sobre construcciones, cuántas las habita su dueño, y qué te dice:

ALCANCE — cómo llegas a estas calles barato y más de una vez, y cuánto te cuesta un intento:

Tu Dueña de Casa Ideal

Una persona, no una categoría. Descríbela como se la describirías a un groundman que la va a ir a ver.

Quién es: la casa, el hogar, el árbol, y qué cambió en él hace poco:

Qué le da miedo cuando un desconocido con sierra entra a su patio — en sus palabras, no en las tuyas:

Qué escribió en el buscador la noche que se cayó la rama:

Qué ya intentó, quién le quedó mal, y qué le costó esa falla:

Hoja de Colchón Personal

Solo gastos del hogar — el presupuesto del negocio va en el capítulo 5. Súmalo, divide tus ahorros entre el total y escribe los meses abajo. Ese número es un control de seguridad.

Demanda por Mes — Servicio de Árboles

El índice impreso es estacionalidad federal de empleo de la jardinería, clasificación donde cae el trabajo de árboles, promediada en tres años — una medición cercana, no dato de búsquedas. Anota a un lado tus tormentas y la caída de hoja.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE ESPERAS	INGRESO QUE ESPERAS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.81			
Feb	0.83			
Mar	0.88			
Abr	1.01			
May	1.08			
Jun	1.11			
Jul	1.11			
Ago	1.10			
Sep	1.07			
Oct	1.06			
Nov	1.01			
Dic	0.92			
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

Sus palabras, no las tuyas, y ponle fecha. Si la frase no describe el patio después de que te vas, todavía no es el resultado soñado.

El resultado soñado en una frase: qué es cierto de su patio, y para cuándo:

Qué está comprando de verdad debajo de eso — la preocupación que va a poder soltar:

¿Qué tan rápido lo puedes entregar con honestidad, y qué tendría que ser cierto para ir más rápido?

Qué la hace creer que puedes hacerlo — la prueba que ella misma puede revisar, hoy:

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince razones por las que no dice que sí, ordenadas en conocimiento, habilidad, entorno y psicología — y luego la reversa de cada una. Las reversas baratas le ganan a las ingeniosas.

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

Tu Pila de Valor

Cada componente que podrías incluir, calificado dos veces. Quédate con valor alto y costo bajo, manda a bono los de en medio, corta lo caro para ti e invisible desde su cocina.

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

Garantía y Nombre de la Oferta

Garantiza solo lo que controlas: tu limpieza y tus cortes. Luego escribe las exclusiones en el mismo tamaño de letra, porque las que ella lee después son las que te cuestan un cliente.

Qué garantizas, en una frase que una dueña de casa pueda repetir bien:

Cada exclusión, escrita — clima, enfermedad, terreno saturado, otros oficios, todo lo que hayas señalado:

¿Podrías cumplir tú mismo esta solución adentro de una semana en tu peor semana? Si no, vuelve a escribirla:

Tres nombres para la oferta. Di cada uno en voz alta a alguien y encierra el que te repitan bien:

Zona de Servicio y Trabajos que No Vas a Hacer

Tiempo de manejo con el remolque puesto, a la hora a la que de veras viajas. Luego los rechazos, escritos antes de necesitarlos.

Tu zona de servicio en minutos de manejo, y los pueblos que caen adentro:

Las calles y colonias con árboles maduros sobre construcciones — donde la densidad ya te está esperando:

Trabajos que vas a rechazar por seguridad, y las palabras exactas con que los vas a rechazar:

Trabajos que vas a rechazar por margen, y a quién se los vas a referir:

La Lista de Rechazos — Pégala Donde se Conteste el Teléfono

Palomea cada una solo cuando quien contesta tu teléfono la pueda decir en voz alta sin consultarte.

☐ Todo lo que quede al alcance de un conductor energizado va a la eléctrica o a un contratista de línea — nunca a nosotros	FECHA
☐ Le pedimos a la eléctrica enfundar o bajar el servicio antes de cotizar cerca de un conductor	FECHA
☐ Nada se cotiza hasta poder decir en voz alta el plan de caída	FECHA
☐ La madera muerta en pie se evalúa desde el suelo antes de amarrarse	FECHA
☐ Nada de improvisar sin el equipo — se subcontrata, se refiere o se rechaza	FECHA
☐ Ningún dueño, pariente ni vecino adentro de la zona de trabajo, por más que quiera ayudar	FECHA
☐ Nada de trabajo de noche en un árbol no visto de día	FECHA
☐ Ningún cambio verbal — el precio solo se mueve en papel, firmado, antes	FECHA
☐ Ningún trabajo se acepta con la tormenta encima	FECHA

Escaneo de Diez Competidores

Léelos como los lee una dueña de casa preocupada, en el teléfono, de noche. Anota la promesa, no el precio. La columna del hueco es todo el punto del ejercicio.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE PUEDES TOMAR

Tu Frase de una Línea y Posicionamiento

Problema con sus palabras, plan en tres pasos, resultado que pueda imaginar. Si alguien pregunta algo más, no está terminada.

El problema, con las palabras exactas que usó una dueña de casa por teléfono este mes:

Tu plan en tres pasos — corto como para contarlo con los dedos:

El resultado que ella recibe, descrito como foto y no como servicio:

La frase completa, escrita. Díselo a tres personas y vuélvela a escribir aquí:

Entidad, EIN y Cuenta de Banco

Aburrido, en orden, y se termina en una semana. Palomea la fecha de cada uno para probarte que la semana sí pasó.

☐ Decidí la entidad con abogado o contador, por escrito, con la razón anotada	FECHA _____
☐ Presenté ante el estado y recibí la confirmación	FECHA _____
☐ Solicité el EIN directo con el IRS sin costo	FECHA _____
☐ Abrí una cuenta de banco del negocio que ningún dinero personal toca	FECHA _____
☐ Abrí una segunda cuenta para apartar impuestos el mismo día	FECHA _____
☐ Me registré en las cuentas fiscales estatales y locales que apliquen	FECHA _____
☐ Confirmé si mis servicios causan impuesto sobre ventas en mi estado	FECHA _____
☐ Llamé a la ciudad y al condado por la licencia local y anoté quién dijo qué	FECHA _____
☐ Revisé ordenanzas de árboles patrimoniales y de banqueta en mis tres códigos postales	FECHA _____
☐ Puse un teléfono del negocio que se contesta o se desvía en horas de trabajo	FECHA _____

Requisitos de Licencia por Estado — Servicio de Árboles

Dos de estos doce estados licencian el trabajo de árboles en específico. Los demás se revisaron contra sus propias juntas y estatutos. Busca tu renglón y verifícalo tú con la junta antes de gastar nada — las reglas se mueven y esta página no.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Texas	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
California	Sí	C-49 Tree and Palm Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$450–\$650	Sí
Florida	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	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	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Maryland	Sí	Licensed Tree Expert	Maryland DNR Forest Service	\$20–\$30	Sí

Federal: ISA Certified Arborist (voluntary, national) (Not legally mandated anywhere, but preferred/required by many insurers, municipal RFPs, and property-management contracts; the credential most homeowners are told to check for). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

En un oficio que la ley no pone puerta, esta página es la puerta. Llena la columna de cotización con números reales de agentes reales, y nunca te cotices tú mismo una prima desde un sitio web.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$500–\$1,656	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	8–15 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$1,800–\$2,448	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$100–\$500	Not universally required — most states have no statewide tree-service bonding law, but a growing number of cities, states (e.g. Iowa requires \$5,000 min for its contractor license), and commercial/municipal contracts require one	
Herramienta y equipo		Robo de la camioneta o de la obra	
Sombrilla (umbrella)		Por encima del límite de la responsabilidad civil	

Bitácora de Cotizaciones de Seguro

Tres agentes mínimo, y solo agentes que escriban servicio de árboles a propósito. Anota las exclusiones en las notas — la exclusión es la parte que decide si una póliza es real.

[illegible]

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Una hora pagada con cada uno. Anota las respuestas mientras siguen hablando, porque en la troca no te vas a acordar.

☐ ¿Qué protege de verdad mi entidad cuando el que está en el árbol soy yo?	FECHA
☐ ¿Cómo se debe escribir mi orden de trabajo para este estado — y me la escribes?	FECHA
☐ ¿Qué tiene que traer un cambio de orden para sostenerse si luego no coincidimos?	FECHA
☐ Si uso un escalador subcontratado, ¿el seguro de quién responde si se lastima?	FECHA
☐ ¿Mis servicios causan impuesto sobre ventas aquí, y en qué renglones?	FECHA
☐ ¿Cuánto debo apartar de cada anticipo, y en qué tipo de cuenta?	FECHA
☐ ¿Cómo se tratan fiscalmente el chipper, la troca y el equipo de escalada, e importa el orden en que los compre?	FECHA
☐ ¿Qué registros tengo que guardar, en qué forma y por cuánto tiempo?	FECHA
☐ ¿Qué excluye mi póliza de responsabilidad — altura, grúas, subcontratistas, cercanía a líneas?	FECHA
☐ ¿Qué le pasa a mi prima después de un siniestro, y qué le hace eso a mi lista de precios?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Servicio de Árboles

Primero lo del día uno, después lo de después. Llena tu propia columna con vendedores locales. Todo lo marcado como después es candidato a rentarse o subcontratarse hasta que un cliente lo haya pagado.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Top-handle arborist climbing chainsaw (e.g. STIHL MS 201T)	\$595	\$969	Sí		
Ground/rear-handle chainsaw (e.g. STIHL MS 271 Farm Boss, 20")	\$419	\$540	Sí		
Tree climbing saddle/harness	\$233	\$650	Sí		
Arborist climbing rope (~120-150ft)	\$500	\$800	Sí		
Rigging blocks, rings, and slings	\$37	\$1,101	Sí		
PPE kit: helmet, chainsaw chaps, safety glasses, gloves	\$200	\$300	Sí		
Gas telescoping pole saw/pruner	\$630	\$690	Sí		
Tandem-axle open utility trailer (haul gear/brush)	\$3,500	\$6,500	Sí		
24ft fiberglass extension ladder	\$300	\$330	Sí		
Used wood chipper (towable, brush capacity) — not day-1 essential	\$8,000	\$25,000	Después		
Stump grinder (often rented instead of owned early on)	\$1,000	\$2,800	Después		
Debris vacuum / truck loader (optional, later-stage upgrade)	\$1,350	\$5,780	Después		
Equipo esencial	\$6,414	\$11,880			

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

Tus números, no los impresos. Súmalo, luego ponlo junto a la cifra de colchón del capítulo uno y mira los dos al mismo tiempo antes de firmar nada.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$6,414	\$11,880	
Responsabilidad civil general, año uno	\$500	\$1,656	
Marketing de lanzamiento	\$1,500	\$3,000	
Subtotal antes del vehículo	\$8,414	\$16,536	
Used 3/4-1 ton pickup truck (basic hauling, tow trailer)	\$5,000	\$20,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$13,414	\$36,536	

Fuentes de Dinero

Ordénalas por lo que de verdad cuestan, incluyendo el costo de equivocarte. Todo lo que te daría pena explicar en una cena familiar va hasta abajo.

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

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

El anticipo del trabajo uno paga encontrar el trabajo dos. Escribe la regla ahora, que es fácil, porque la vas a querer romper en la primera semana floja.

Tu política de anticipo: cuánto, cuándo se cobra, y qué cubre de tu lado:

La parte fija de cada trabajo cobrado que va a encontrar el siguiente — y dónde se guarda:

Qué vas a rentar o subcontratar los primeros noventa días en vez de comprarlo, y cuánto ahorra:

El disparador que te dice que compres el chipper: cuántos días de astillado al mes, por cuántos meses seguidos:

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Servicio de Árboles

Rangos nacionales como prueba de cordura, nunca como tu lista de precios. Llena tu columna con lo que de veras paga tu mercado, y recuerda que la columna por hora solo es honesta si las horas incluyen el montaje y el viaje al tiradero.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Typical tree removal (medium tree)	\$400	\$1,100	4	\$275	
Large/very large tree removal	\$1,100	\$2,015	8	\$252	
Tree trimming/pruning (20ft tree)	\$175	\$750	3	\$250	
Stump grinding (per stump)	\$100	\$500	1.5	\$333	
Emergency/storm-damage tree removal	\$450	\$5,000	6	\$833	
Land clearing (per acre)	\$500	\$5,000	10	\$500	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$50–\$120 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$19–\$35 por hora.

Constructor de Bueno / Mejor / Máximo

Ancla con Máximo y resta. La columna Bueno sigue siendo trabajo al que le pondrías tu nombre, o la escalera entera se cae.

	BUENO	MEJOR	MÁXIMO
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Ancla primero?			

Tarifa por Hora de Equilibrio

Cada costo que llega cortes o no cortes. Luego las horas facturables — las honestas, después de que el montaje, el desmontaje, el manejo y el tiradero se llevaron su parte.

LÍNEA	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros (todas las líneas)		
Troca, remolque + gasolina		
Software + teléfono		
Sierras, cuerda + EPP		
Cuotas de tiradero		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL gasto mensual		
Horas facturables al mes		
Hora equilibrio = gasto ÷ horas		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Tabla de Sobreprecio contra Margen

Corre la conversión una vez y pégala por dentro de la puerta del chofer. Nadie debería estar haciendo esta cuenta de cabeza con una dueña de casa mirando.

COSTO TRABAJO	SOBREPRECIO %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Atracción

Tiene que valer la pena aunque ella nunca te contrate. Si solo vale como gancho, vuelve a escribirla hasta que no.

La oferta de atracción en una frase — qué recibe y cuánto cuesta:

Qué le dejas físicamente: qué dice ese papel y quién lo escribió:

Los siguientes problemas que revela con honestidad en una propiedad típica cerca de ti:

Cómo vas a saber que funciona — el número que vas a contar cada semana:

Plan de Venta Adicional y Venta a la Baja

Las ventas adicionales son los problemas que crea tu trabajo terminado. Las ventas a la baja cambian el alcance, el acabado o el momento — nunca el precio de un trabajo idéntico.

Las tres ventas adicionales junto a las que ya estás parado en una tala normal:

Cómo vas a recetar en vez de preguntar — las palabras exactas, y lo que dejas en paz a propósito:

Tus tres ventas a la baja: una de alcance, una de acabado, una de momento — con qué quita cada una:

Qué vas a decir cuando alguien te pida bajarle al mismo trabajo:

Plan de Recurrencia o Referidos

Este oficio no tiene suscripción, así que construye la lista: la llamada de salud en primavera, la lista de tormenta, y la jugada de referidos que hace de un trabajo dos.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	META DE ACEPTACIÓN

Efectivo en los Primeros Treinta Días

Sigue a un cliente por su primer mes y suma el efectivo. Si el resultado no alcanza para financiar encontrar al siguiente cliente, arregla la secuencia antes de gastar más en publicidad.

LÍNEA	MONTO	DE DÓNDE SACASTE EL NÚMERO
Anticipo cobrado al firmar		
Saldo cobrado al cierre		
Venta del tocón o segundo árbol		
Trabajo del vecino en la misma calle		
Venta a la baja rescatada de un no		
TOTAL de efectivo en 30 días		
Costo de encontrar ese cliente		
Costo de entregar el trabajo		
Utilidad a 30 días por cliente		
Clientes que esa utilidad financiaría		

Lista de Arranque de Trabajo

Nada de esta lista tarda más que el pleito que evita. Córrela en voz alta, aunque estés solo.

☐ Orden firmada y anticipo cobrado antes de que rodara la troca	FECHA _____
☐ Certificado de seguro mandado al cliente por el agente	FECHA _____
☐ Fotos de antes: pasto, entrada, cerca, canaletas y lo ya dañado	FECHA _____
☐ Junta en la batea: escalador, orden de cortes, zonas de caída, ruta de cuerda, bajado	FECHA _____
☐ Drop zone nombrado en voz alta y quién no puede entrar	FECHA _____
☐ Revisión de arriba por conductores, acometidas y todo lo energizado — criterio de aborto dicho	FECHA _____
☐ Suelo revisado por fosa séptica, riego, drenajes de bajante y terreno blando	FECHA _____
☐ Control de tráfico puesto y carros de vecinos movidos o considerados	FECHA _____
☐ Dueña, niños y mascotas confirmados adentro o lejos	FECHA _____
☐ Plan de emergencia: dirección en voz alta, hospital más cercano, y cómo sale la troca	FECHA _____
☐ Equipo de escalada inspeccionado hoy y anotado	FECHA _____
☐ Combustible, aceite, cadenas y una cuerda de repuesto en la troca antes de salir	FECHA _____

Lista de Cierre de Trabajo

El cierre es lo que compra la reseña. Pasa en el patio, con ella, antes de cobrar e irte.

☐ Ramas cargadas y remolque asegurado	FECHA _____
☐ Astillas sopladas o barridas de cada superficie dura, la del vecino incluida	FECHA _____
☐ Pasto rastrillado y surcos señalados en vez de tapados	FECHA _____
☐ Tocón atendido como dice la orden, o la exclusión repetida en voz alta	FECHA _____
☐ Cortes revisados: nada al ras, nada desgarrado, nada colgando	FECHA _____
☐ Fotos de después tomadas desde las mismas posiciones que las de antes	FECHA _____
☐ Recorrido con la dueña, en voz alta, incluyendo lo que no salió como el plan	FECHA _____
☐ Saldo cobrado en el sitio	FECHA _____
☐ Reseña pedida en persona, mientras ella ve el patio terminado	FECHA _____
☐ Propiedad añadida a la lista con árboles, trabajo hecho y qué se le dijo que vigilara	FECHA _____

Hoja de Familia de Oficio

Densidad de ruta, cuidado del equipo, certificaciones y la regla del clima — las cuatro cosas que deciden si un oficio de exteriores gana dinero o solo se mantiene ocupado.

Tu plan de ruta: cómo vas a ganar el segundo y el tercer trabajo de una calle que ya estás trabajando:

Programa de mantenimiento por intervalo — diario, semanal, por horas — y dónde vive la bitácora:

Certificaciones que vas a buscar y para cuándo: arborista, evaluación de riesgo, pesticidas:

Tu regla del clima por escrito: viento, relámpago, terreno saturado, y la política de lluvia al apartar:

Bitácora de Equipo

Sierras, cuerdas, arneses, chipper, troca y remolque. Los renglones de cuerda y arnés llevan fecha de retiro, no de servicio — anótala el día que los compras.

Tus 100 Tibios — 1 de 2

Cien personas, no cien prospectos. Techadores, agentes y administradores llevan su propia marca al margen — valen más que el resto de la página junta.

#	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 del Imán de Prospectos

Solución completa a un problema angosto, que valga la pena sola, y honesta sobre el siguiente problema que revela.

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

Hoja de LTGP : CAC

El costo por prospecto no significa nada solo. Cuenta los referidos como parte del valor de por vida en este oficio — para casi toda empresa de árboles son la parte más grande.

LÍNEA	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Utilidad bruta por trabajo		
Trabajos por cliente (de por vida)		
Trabajos referidos por cliente		
LTGP		
Gasto de marketing últimos 30 días		
Clientes nuevos últimos 30 días		
CAC		
LTGP : CAC		

Regla del 100 — Rastreador Diario

Un canal. Cada día hábil. Palomea la casilla los días en que no tenías ganas — esos son los únicos que cuentan para algo.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

La visita es la audición. Palomea en orden — el orden trabaja tanto como los puntos.

☐ Llegué en la ventana que prometí, y hablé si iba a llegar tarde	FECHA _____
☐ Caminé toda la propiedad antes de cotizar nada, no solo el árbol por el que llamó	FECHA _____
☐ Señalé yo mismo los riesgos del suelo: séptica, riego, drenajes, terreno blando	FECHA _____
☐ Dije la palabra seguro antes de que ella tuviera que hacerlo, y pedí al agente el certificado	FECHA _____
☐ Nombré por lo menos una cosa que no hay que hacer este año	FECHA _____
☐ Dibujé el plan de caída en el estimado donde ella lo pudiera ver	FECHA _____
☐ Coticé Bueno, Mejor y Máximo, con el tocón cotizado de las dos formas	FECHA _____
☐ Dije claramente qué cambiaría el precio y qué no	FECHA _____
☐ Enseñé dos fotos de trabajo terminado comparable	FECHA _____
☐ Ofrecí dos fechas reales en vez de pedirle que lo pensara	FECHA _____
☐ Expliqué el anticipo sin pedir perdón por él	FECHA _____
☐ Dejé la revisión a pie escrita, dijera que sí o que no	FECHA _____

Objeciones y Respuestas — Servicio de Árboles

Qué dice, qué quiere decir, y tu respuesta con tus propias palabras. Escríbelas aquí y luego dílas en voz alta en la troca hasta que dejen de sonar a guion.

QUÉ DICEN	QUÉ QUIERE DECIR	TU RESPUESTA
El señor de la camioneta dijo que lo hacía por la mitad.	En realidad no está comparando precios. Te está pidiendo que le expliques una diferencia que no puede ver desde la entrada, porque los dos tienen motosierra y ninguno de los dos parece una empresa.	
¿Me puedes dar un aproximado por teléfono?	Ya la quemó un número que se duplicó cuando la troca estaba en el patio, y está probando si el tuyo se sostiene.	
Bájalo y déjame el tocón. Mi yerno tiene un moledor.	Está tratando de recortar la factura en la línea que cree opcional, y quizá no sabe qué le hace un tocón a una podadora o a un tobillo.	
Mi seguro dijo que tal vez lo cubre. ¿Les puedes facturar?	Lo quiere fuera hoy y espera que pague alguien más, y le preocupa que tú desaparezcas mientras ella espera la decisión del reclamo.	
¿Puedes venir este fin de semana? Está inclinado.	Miedo — quizá justificado, quizá un árbol que lleva inclinado desde antes de que ella comprara la casa. No puede notar la diferencia y no la deja dormir.	
¿Eres arborista? Mi vecina me dijo que preguntara.	Alguien le dijo que buscara una credencial y ella no sabe qué significa la palabra ni cómo verificarla. Te está pidiendo que la hagas sentir segura.	
Es mucho más de lo que esperaba.	Trae un número en la cabeza del árbol mucho más chico de una vecina, o de una cotización que no incluía el acarreo, y nadie le ha enseñado qué está comprando.	

Tu Carpeta de Pruebas

Comprobable le gana a persuasivo. Todo lo de esta hoja es algo que una dueña de casa podría verificar sola si quisiera.

Los seis trabajos comparables que vas a cargar en fotos de antes y después, por especie y situación:

Las credenciales que de veras tienes, y cómo puede verificar cada una una clienta ella sola:

Las referencias que puedes dar si te las piden, y qué diría cada una de ti:

Qué regalas de a de veras en cada estimado, y cómo lo vas a mantener gratis:

Guion para Pedir la Reseña

En el patio, en voz alta, antes de cobrar. Si no está contenta, prefieres enterarte aquí que leerlo después.

Tu petición de reseña, palabra por palabra, en el lenguaje que de veras usarías en voz alta:

Cómo vas a mandar el enlace desde la entrada, y quién lo manda si se te olvida:

Qué vas a decir y hacer si ella duda en lugar de aceptar:

Cómo vas a contestar una reseña que no sea de cinco estrellas — las palabras, escritas antes:

Tablero de Primera Contratación

Evidencia, no sentimientos. Nombra los trabajos y las semanas en la columna — si no los puedes nombrar, la respuesta es no.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazo trabajo cada semana		
Trabajo más de 55 horas		
Trabajos retrasados por falta de manos		
El efectivo cubre 8 semanas de sueldo		
Hay descripción de puesto escrita		
Mes de entrenamiento planeado, no improvisado		
Fecha de decisión a 90 días en el calendario		

Cuánto Cuesta de Verdad un Groundman

Llena cada línea con una cotización real, no con un estimado. La línea de comp es la que la gente deja en blanco, y es la que decide si la contratación funciona.

LÍNEA	MENSUAL	ANUAL	DE DÓNDE SALIÓ
Sueldo base			
Horas extra, siendo realista			
Impuestos de nómina			
Workers comp a tu tarifa cotizada			
Responsabilidad civil extra			
EPP, chaparreras y casco			
Su sierra y su mantenimiento			
Tiempo de entrenamiento no facturado			
TOTAL de costo cargado			
Ingreso extra que hace posible			
Diferencia			

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Nada de sierra el primer mes. Escribe qué tiene que poder hacer sin ti para cada fecha, y qué pasa si no puede.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Dibuja las cajas y luego escribe tu propio nombre en cada caja que ocupas hoy. Las llenas son tu orden de contratación.

En el primer nivel: quién hace qué, y qué cajas siguen con tu nombre adentro:

En el segundo nivel: la contratación que tiene que ir antes de una segunda troca, y por qué:

En el tercer nivel: qué dejas de hacer por completo, y quién lo hace en tu lugar:

El único trabajo que vas a entregar después, y la fecha en que lo entregas:

Pronóstico de Doce Meses

El índice impreso es un sustituto nacional. Ajústalo por tu temporada de tormentas y tu caída de hoja antes de crearle un solo mes, y luego llena trabajos, ticket, ingreso, costos y utilidad.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJO	TICKET PROMEDIO	INGRESO	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.81					
Feb	0.83					
Mar	0.88					
Abr	1.01					
May	1.08					
Jun	1.11					
Jul	1.11					
Ago	1.10					
Sep	1.07					
Oct	1.06					
Nov	1.01					
Dic	0.92					
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 importante — ese dinero son expectativas ajenas hasta que el árbol está en el suelo.

Repartos de Utilidad Primero

Reparte el día que cae el dinero, no a fin de mes. Pon tus propios porcentajes desde tu propio estado de resultados después de tres meses, y luego muévelos en pasos chicos.

CUENTA	META %	ESTE MES \$	REAL %
Ingreso (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuestos			
Reposición de equipo			
Gastos de operación			
Tiradero y subs de paso			

Tablero de KPI — Servicio de Árboles

Referencias, no metas. Llena las tuyas al lado cada mes y escribe una frase explicando cada hueco — la frase vale más que el número.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Estimate-to-job close rate (meta 60%)												
Average job value (meta 2,300 USD)												
Google Ads cost per lead (meta 60 USD)												
Gross margin (meta 50%)												
Net profit margin (meta 17.5%)												
Labor cost as % of revenue (meta 30%)												
Overhead as % of revenue (meta 15%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

La única hoja que lees cada mes, con el mes anterior al lado. Todo lo demás es decoración.

MES	INGRESO	TIRO + SUBS	MANO DE OBRA	GASTOS	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Un trabajo pagado, bien hecho, fotografiado y reseñado. Ponle fecha a cada palomita: son la única prueba de que el mes pasó.

☐ Seguro contratado y certificado en mano antes que nada	FECHA _____
☐ Entidad presentada, EIN emitido, cuentas de banco e impuestos abiertas	FECHA _____
☐ Oferta escrita en una hoja: promesa, pila, garantía, exclusiones	FECHA _____
☐ Hora de equilibrio calculada y lista de precios escrita desde ella	FECHA _____
☐ Lista de rechazos escrita y entregada a quien contesta el teléfono	FECHA _____
☐ Perfil de negocio reclamado, fotografiado y completado	FECHA _____
☐ Los cien tibios listados completos	FECHA _____
☐ Primeros veinte contactos tibios hechos personalmente, uno por uno	FECHA _____
☐ Lista de visita de estimado usada en cada estimado	FECHA _____
☐ Primer trabajo cerrado al estándar con fotos de antes y después	FECHA _____
☐ Primera reseña pedida en persona y recibida	FECHA _____
☐ Lista de propiedades arrancada con cada dirección trabajada	FECHA _____

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Deja de perseguir desconocidos por un mes. Todo lo de aquí pasa en propiedades y calles donde ya estás parado.

☐ Lista de receta usada en cada propiedad, con el renglón que no hay que hacer	FECHA
☐ Tocón cotizado en cada estimado de tala, lo tomen o no	FECHA
☐ Tarjetas colgadas en las seis puertas más cercanas de cada trabajo	FECHA
☐ Precio subido un escalón incómodo en una tanda completa de estimados	FECHA
☐ Tasa de cierre medida antes y después del aumento	FECHA
☐ Tres ventas a la baja escritas: alcance, acabado y momento	FECHA
☐ Resto de los cien tibios contactado	FECHA
☐ Rastreador de la Regla del 100 llenado cada día hábil	FECHA
☐ Hora de oficina semanal ocurriendo en un día fijo	FECHA
☐ Estado de resultados mensual leído con el mes anterior al lado	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Referidos, las listas, la decisión de contratar, y los meses flojos apartados mientras el clima sigue bueno.

☐ Tres cafés de referido por semana con techadores, agentes o administradores	FECHA _____
☐ Lista de llamada de salud de primavera armada y avisada a clientes pasados	FECHA _____
☐ Lista de devolución prioritaria de tormenta armada y comunicada	FECHA _____
☐ Poda de invierno vendida con anticipos cobrados para fechas de invierno	FECHA _____
☐ Tablero de primera contratación y hoja de costo real completados	FECHA _____
☐ Decisión de primera contratación tomada y escrita, para el lado que haya salido	FECHA _____
☐ Pronóstico de doce meses rearmado con tus tres meses de números reales	FECHA _____
☐ Alarmas escritas con fechas y compartidas con quien vive de tu colchón	FECHA _____

Hitos y Alarmas

Un hito sin alarma es un deseo. Escribe el número que te avisa que se torció, y la respuesta, antes de necesitar cualquiera de los dos.

HITO	FECHA META	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿LOGRADO?

Bitácora de Decisiones

Cada decisión que importó, por qué la tomaste, y cuándo la vas a volver a ver. En un año esta página es la más valiosa del libro.