

Prueba de Mercado Hambriento por Código Postal

Tres criterios, tres códigos postales. Califica de uno a cinco y tacha lo que baje de doce de quince.

Tus tres códigos postales y la cifra de dureza que hallaste de cada uno en el informe o en una prueba de pozo

Dolor — qué daño visible está haciendo el agua dura en esas casas hoy, en las palabras que usaría el dueño

Capacidad de pago — edad de las casas, si son propias o rentadas, y qué cuesta ahí cambiar un calentador

Alcance — cómo llegas exactamente a esas casas: mapa, lista, referido, anuncio, o el taller que ya las conoce

Tu Perfil de Dueño de Casa

Una persona real, no un dato demográfico. Escríbelo como si hablaras de un cliente que ya atendiste.

Quién es: casa, cuántos viven ahí, pozo o agua de ciudad, cuánto lleva aguantando el problema

A qué le tiene miedo — al agua, y a la persona que llama por el agua

Qué ya intentó y cuánto le costó

Las palabras exactas que teclea en el buscador

Qué la hace por fin levantar el teléfono — el detonante

Hoja de Colchón Personal

Cada renglón que tu casa gasta al mes, incluidos los que preferirías no anotar. El efectivo que alcanzas, dividido entre el total, es tu colchón.

[illegible]

Demanda por Mes — Tratamiento de Agua

La forma nacional de la demanda de este oficio. Anota lo que esperas en tu zona y qué harás en los meses lentos antes de que lleguen.

MES	ÍNDICE	TRABAJOS ESPERADOS	INGRESOS ESPERADOS	QUÉ HARÁS EN LOS MESES LENTOS
Ene	0.95			
Feb	0.95			
Mar	0.95			
Abr	0.94			
May	0.92			
Jun	0.99			
Jul	1.20			
Ago	1.00			
Sep	1.00			
Oct	1.02			
Nov	1.03			
Dic	1.05			
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.

Armador del Resultado Soñado

En sus palabras, no en las tuyas. Si una frase trae número de modelo, va en otra página.

El resultado que quiere, dicho como se lo diría a una amiga

El plazo: qué tan rápido lo puede tener, con honestidad

Qué cambia en su semana cuando ya está hecho — sé concreto y físico

De qué deja de preocuparse

Escríbelo todo en una frase: resultado, plazo, por qué importa

Mapa de Obstáculo a Solución

Quince razones por las que no compra. Clasifica cada una y escribe el componente de tu oferta que la quita.

#	QUÉ DETIENE 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

Califica el valor para ella y el costo para ti. Alto valor y bajo costo se queda en el núcleo; lo caro se vuelve bono; lo flojo se corta.

[illegible]

Garantía y Nombre de la Oferta

Con límites, medible y sobre el agua. Nombra el peor caso en dólares y horas antes de imprimirla.

Lo que más duda — escríbelo como lo diría ella

Tu garantía, en una frase, con la prueba y el plazo adentro

Peor caso si la tienes que cumplir: dólares, horas y qué tan seguido esperas que pase

Tres nombres para la oferta, armados con resultado y plazo

El que de verdad vas a imprimir, y por qué

Área de Servicio y Trabajos que No Harás

Dos radios y una lista de negativas. Escríbela antes de que alguien que te cae bien te pida romperla.

Radio de instalación: hasta dónde manejas por una instalación completa, y cuál es el ticket mínimo que lo justifica

Radio de servicio: hasta dónde manejas por una llamada de servicio o una entrega de sal, con honestidad

Las tres colonias donde vas a hacer densidad primero, y por qué esas tres

Trabajos que no vas a tomar, y a quién le pasas cada uno

Qué vas a decir en la mesa cuando alguien fuera de tu radio de servicio quiera una instalación

Escaneo de Diez Competidores

Su promesa en sus palabras, no en tu resumen. La última columna es el hueco que sí puedes cumplir.

EMPRESA	CALIFICACIÓN	RESEÑAS	SEÑAL DE PRECIO	SU PROMESA	HUECO QUE TOMAS

Tu Frase de una Línea y tu Posicionamiento

Problema, plan, éxito — el de ella. Di cada versión en voz alta antes de escribir la siguiente.

El problema, en palabras de la dueña de casa

Tu plan, en tres pasos que ella le pueda repetir a su esposo

Cómo se ve y cómo se siente el éxito cuando tú ya te fuiste

Todo junto en una sola frase

Los cinco lugares donde va esta semana, idéntica palabra por palabra en los cinco

Empresa, EIN y Banco

Marca en orden. Casi toda la lista es una tarde y una laptop.

☐ Revisa que el nombre esté libre en tu Secretary of State y como dominio	FECHA
☐ Registra la LLC en tu estado	FECHA
☐ Saca el EIN en la página del IRS — gratis y el mismo día	FECHA
☐ Abre una cuenta de cheques a nombre de la empresa	FECHA
☐ Abre una segunda cuenta para el impuesto de la que nunca gastas	FECHA
☐ Regístrate para el impuesto sobre ventas y pide certificado de reventa si tu estado trata la instalación como venta al menudeo	FECHA
☐ Registra el negocio con tu condado o ciudad si ahí piden licencia local	FECHA
☐ Instala el programa de contabilidad y conecta las dos cuentas antes de la primera factura	FECHA
☐ Pon el número de licencia y el nombre de la empresa en el estimado, en la factura y en la camioneta	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Tratamiento de Agua

Diez estados, tres respuestas. Busca el tuyo y confírmalo con la junta antes de gastar un dólar: estas reglas se mueven.

ESTADO	¿REQUIERE LICENCIA?	LICENCIA	JUNTA	COSTO	EXAMEN
Kentucky	Sí	Journeyman or Master Plumber License	KY Dept. of Housing, Buildings and Construction — Division of Plumbing	\$60–\$250	Sí
Texas	Sí	Water Treatment Specialist (Class I, II, or III)	Texas Commission on Environmental Quality (TCEQ)	\$111	Sí
California	Sí	C-55 Water Conditioning Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Plumbing Contractor (CPC)	Florida DBPR / Construction Industry Licensing Board (CILB)	\$444–\$544	Sí
New York	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Pennsylvania	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Illinois	Sí	Plumbing License / Plumbing Contractor Registration	Illinois Department of Public Health (IDPH)	\$100–\$175	Sí
Ohio	Sí	Plumbing Contractor License (OCILB)	Ohio Construction Industry Licensing Board (OCILB)	\$25–\$194	Sí
Georgia	Sí	Master Plumber License (Class I/II)	GA State Construction Industry Licensing Board (Secretary of State)	\$30–\$267	Sí
North Carolina	Sí	Plumbing Contractor (Class 1) License	NC State Board of Examiners of Plumbing, Heating and Fire Sprinkler Contractors	\$100–\$150	Sí
Michigan	Sí	Journeyman or Master Plumber / Plumbing Contractor License	Michigan LARA — Board of Plumbing Examiners	\$140–\$400	Sí

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

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Para qué sirve cada línea y qué cuesta. Pide tres cotizaciones por línea y llena la última columna con las reales, no con esta página.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$696–\$1,080	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	6.24–18.63 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$2,704–\$3,415	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$10,000–\$20,000	Not universally required; varies by state license. Illinois requires a \$20,000 surety bond for plumbing/irrigation contractors (225 ILCS 320). California's CSLB requires a \$25,000 contractor bond for all classifications including C-55 Water Conditioning.	
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 aseguradoras por línea. Anota el deducible: dos primas iguales pueden significar cosas muy distintas.

ASEGURADORA / AGENTE	LÍNEA	LÍMITES	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para tu Abogado y tu Contador

Lleva esta lista a dos horas pagadas. Pídeles que redacten lo que necesitas en vez de bajar algo.

- ☐ Abogado: ¿qué debe decir mi acuerdo con el cliente sobre lo que se encuentra dentro de una pared o una losa?
- ☐ Abogado: ¿qué pasa si el condado no aprueba la conexión al drenaje después de que ya tomé un anticipo?
- ☐ Abogado: ¿quién es dueño del equipo entre la instalación y el pago final?
- ☐ Abogado: ¿cuál es mi exposición si el agua sigue saliendo dura después de la instalación?
- ☐ Abogado: ¿cuáles son las reglas y fechas límite de gravamen en este estado?
- ☐ Contador: aquí, ¿un sistema instalado es venta al menudeo o mejora al inmueble?
- ☐ Contador: ¿necesito certificado de reventa, y en qué condados cobro?
- ☐ Contador: ¿qué parte de cada anticipo debe pasarse a la cuenta de impuestos el día que cae?
- ☐ Contador: ¿desde qué nivel de utilidad la elección de S-Corp empieza a pagarse sola?
- ☐ Contador: ¿qué registros quieres de mí cada mes para que declarar tome una hora y no una semana?

Presupuesto de Equipo — Tratamiento de Agua

Rangos investigados. Llena tu columna con cotizaciones reales: herramienta usada y roscadora rentada son el atajo del día uno.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Mid-grade water softener/conditioner unit (inventory)	\$700	\$3,500	Sí		
14 in. steel/aluminum pipe wrench	\$30	\$139	Sí		
Copper tubing/pipe cutter	\$12	\$45	Sí		
Manual PEX crimping/expansion tool kit	\$75	\$230	Sí		
Propane torch kit for soldering copper joints	\$24	\$76	Sí		
Digital TDS/water hardness test meter	\$17	\$46	Sí		
Telescoping basin wrench	\$17	\$65	Sí		
Cordless drill/driver kit with hole-saw bits	\$84	\$249	Sí		
Wet/dry shop vacuum	\$109	\$159	Sí		
Digital multimeter/voltage tester (for control valves)	\$35	\$60	Sí		
Hand truck/dolly for salt bags and equipment	\$50	\$249	Sí		
Reverse osmosis system (upsell inventory)	\$260	\$959	Después		
Bi-metal hole saw kit (wall/floor penetrations)	\$15	\$70	Después		
Equipo esencial	\$1,153	\$4,818			

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

La parte baja de este rango es una camioneta que ya tienes y un teléfono. Escribe tu número en la última columna antes de decidir cuánto pedir.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$1,153	\$4,818	
Responsabilidad civil general, año uno	\$696	\$1,080	
Marketing de lanzamiento	\$1,500	\$5,000	
Subtotal antes del vehículo	\$3,349	\$10,898	
Used cargo van or service truck (5-10 years old)	\$8,000	\$20,000	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$11,349	\$30,898	

Fuentes de Dinero

Ordénalas por lo que de verdad cuesta el dinero, no por qué tan rápido contestan.

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

Plan de Adquisición Pagada por el Cliente

Sigue a un cliente por sus primeros 30 días y decide a dónde va su dinero antes de que llegue.

Todo lo que te costó conseguir a tu último cliente, incluidas tus propias horas

Todo lo que ese cliente te pagó dentro de 30 días, incluidas la sal y los extras

La diferencia — y en qué exactamente la vas a gastar para encontrar al siguiente

Tu política de anticipo: cuánto, cuándo, y qué compra

La parte de cada anticipo que se pasa a la cuenta de impuestos el día que cae

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Tratamiento de Agua

Rangos nacionales investigados con las horas detrás. Divide el alto entre las horas y compáralo con lo que cobras hoy.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Standard residential water softener install	\$1,200	\$2,400	4	\$600	
Whole-house reverse osmosis system install	\$1,000	\$4,000	6	\$667	
Whole-house water filtration system install	\$850	\$5,400	5	\$1,080	
Recurring salt delivery visit	\$45	\$55	0.25	\$220	
Annual system inspection/service call	\$75	\$125	1	\$125	
Commercial water softener install (labor + startup)	\$1,800	\$7,000	8	\$875	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$75—\$150 por hora (precio flat). Los técnicos ganan \$21—\$52 por hora.

Armador de Bueno / Mejor / Máximo

Arma el nivel de arriba para instalarlo mañana con gusto. Enséñalo primero, siempre.

	BUENO	MEJOR	MÁXIMO
Nombre			
Qué incluye			
Qué se queda fuera			
Precio			
Garantía			
Quién lo compra			
¿Se enseñó el ancla primero?			

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Cada costo fijo del mes, dividido entre las horas que honestamente facturas. Sé pesimista con las horas.

RENLÓN	MONTO MENSUAL	NOTAS
Tu pago		
Seguros		
Camioneta + gasolina		
Software + teléfono		
Herramienta + reparaciones		
Marketing		
Otros fijos		
TOTAL de gasto fijo mensual		
Horas facturables al mes		
Equilibrio por hora = fijo ÷ horas		
Margen objetivo %		
Tu tarifa = equilibrio ÷ (1 – margen)		

Tabla de Recargo contra Margen

Llénela una vez y pégala dentro de la puerta de la van. Súbele la mitad y te queda un tercio.

COSTO DEL TRABAJO	RECARGO %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Atracción

Lo que te mete a la casa. Tiene que ser de verdad útil aun cuando ella no compre.

Qué vas a ofrecer gratis, y qué te cuesta en tiempo y materiales

Qué se queda ella, compre o no compre

El minuto de explicación que vas a dar, escrito palabra por palabra

La frase exacta que dices cuando te vas sin vender

Cuántas de estas puedes hacer por semana sin destrozar tu agenda de instalación

Plan de Upsell y Downsell

El siguiente problema ya está en el cuarto. Nómbralo y deja que ella decida cuándo.

El problema que resuelve tu trabajo principal, y el problema que deja atrás

El upsell que arregla el problema sobrante, y cuándo lo mencionas

Downsell 1 — cambia cómo paga

Downsell 2 — cambia qué recibe

Lo que nunca vas a hacer para cerrar un trabajo

Plan de Continuidad o Referidos

Sal, filtros y resina son consumibles con un calendario que conoces mejor que el cliente. Cobra la ruta, no el viaje.

JUGADA	QUÉ RECIBEN	PRECIO / PREMIO	CUÁNDO LA OFRECES	ACEPTACIÓN META

Lista de Apertura de Obra

Antes de que cruce la primera herramienta. Esta es la mitad del trabajo que el dueño sí está mirando.

☐ Confirma la cita el día anterior y otra vez cuando vas en camino	FECHA
☐ Zapatos cubiertos, lona en el piso antes de meter herramienta	FECHA
☐ Fotografía la toma principal, la llave de paso, el calentador y cualquier corrosión existente	FECHA
☐ Confirma dónde está el drenaje y que el air gap se pueda hacer como estaba planeado	FECHA
☐ Confirma séptico o alcantarilla, y cualquier restricción local a la descarga de salmuera	FECHA
☐ Vuelve a probar el agua en la llave y anota los números en la hoja del trabajo	FECHA
☐ Dile al dueño cuánto te vas a tardar y a dónde vas a necesitar acceso	FECHA
☐ Verifica que el equipo que bajaste de la camioneta sea el de la hoja firmada	FECHA

Lista de Cierre de Obra

Los treinta segundos que te saltas aquí son la llamada del sábado que no te pagan.

☐ Sube la presión y revisa cada junta con la mano, dos veces	FECHA _____
☐ Corre una regeneración manual completa y mira todo el ciclo	FECHA _____
☐ Programa el cabezal al tamaño de la casa y a la dureza, no al ajuste de fábrica	FECHA _____
☐ Escribe los valores en una calcomanía dentro de la tapa	FECHA _____
☐ Confirma el air gap de la línea de drenaje y que el bypass se alcance	FECHA _____
☐ Aspira, limpia y saca todo el empaque de la propiedad	FECHA _____
☐ Enséñale el bypass, la tapa de la sal y cómo romper un puente de sal	FECHA _____
☐ Deja la tarjeta del refrigerador, la hoja de la prueba de agua y tu número	FECHA _____
☐ Registra la garantía del fabricante dentro de 48 horas	FECHA _____
☐ Agenda la prueba de los 90 días en los dos calendarios antes de irte	FECHA _____

Hoja de la Familia del Oficio

El camino de licencia y el permiso, contestados para tu estado y tu condado — con nombres y fechas.

En qué escalón estás hoy, y qué pide el siguiente nivel en horas, examen y cuota

Quién de tu junta estatal te dijo qué, en qué fecha, y qué dijo exactamente

Si necesitas un qualifier: quién, cuánto se le paga, cada cuándo inspecciona y cómo termina

El trámite de permiso de tu condado para una instalación de tratamiento: quién lo saca, qué inspeccionan, qué cuesta

La fecha en que vas a presentar el siguiente examen, anotada como una cita

Bitácora de Equipo

Primer lunes del mes. Las mordazas se descalibran, los medidores mienten sin solución, las mangueras se agrietan.

Tus 100 Tibios — 1 de 2

Todo el que ya te conoce. Primero los contactos del teléfono, luego los oficios, luego donde ya te 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 del Imán de Prospectos

Un problema angosto resuelto completo y gratis, que descubre el siguiente.

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 lo resuelve	

Hoja de LTGP contra CAC

Incluye el plan de sal, las visitas de servicio y el sistema para tomar del año dos. Una factura no es una vida.

REGLÓN	MONTO	DE DÓNDE SALIÓ
Precio promedio del trabajo		
Margen bruto %		
Utilidad 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 — Tablero Diario

Una de estas cada día hábil. Las casillas vacías son el reporte.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Cotización

Una hora, no una noche. La mitad son preguntas y nada de la primera mitad es tu equipo.

☐ Busca el informe de la compañía de agua y el mapa de pozos de esa dirección antes de bajarte	FECHA
☐ Cubrezapatos puestos antes de que abran la puerta	FECHA
☐ Prueba en la llave de la cocina y en otra más; anota los números en una hoja con su nombre	FECHA
☐ Pregunta qué la hizo llamar hoy, y qué ha intentado ya	FECHA
☐ Ponle un número a lo que el problema le está costando ahora	FECHA
☐ Pregunta qué cambia para ella cuando esté arreglado — en sus palabras	FECHA
☐ Mira el drenaje, el espacio y la toma principal antes de decir cualquier precio	FECHA
☐ Ofrece el certificado de seguro y el número de licencia antes de que los pida	FECHA
☐ Presenta tres opciones en una hoja, primero el nivel de arriba, el de en medio marcado	FECHA
☐ Nombra lo que no puedes arreglar y qué equipo se necesitaría para eso	FECHA
☐ Haz una petición clara del siguiente paso, y luego cállate	FECHA
☐ Deja la hoja de la prueba de agua compre o no compre	FECHA
☐ Agenda el seguimiento antes de salir de la entrada	FECHA

Objeciones y Respuestas — Tratamiento de Agua

Las que este oficio oye cada semana, lo que suele significar cada una, y espacio para tu respuesta.

LO QUE DICEN	LO QUE DE VERDAD SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Mi cuñado dice que estos aparatos son un fraude y que nada más te la pasas comprando sal.	No quiero quedar como tonto frente a mi familia por gastar este dinero.	
¿El agua va a saber salada?	No entiendo cómo funciona esto y me preocupa que mi familia se la tome.	
Me cotizaron en la feria de la casa y era la mitad de lo tuyo.	Traigo un ancla en la cabeza y necesito que me expliques la diferencia o que la iguales.	
¿Me puedes instalar nada más un equipo que yo compre por internet?	Creo que el equipo es la parte cara y la mano de obra es la barata.	
Tenemos sistema séptico — oí que la salmuera lo mata.	Alguien en quien confío me dijo que no lo hiciera y quiero una respuesta derecha.	
¿Lo podemos hacer en la primavera? Ahorita anda apretado el dinero.	Sí lo quiero pero no veo cómo pagarlo este mes.	
Un acondicionador sin sal se supone que es igual de bueno y sin mantenimiento.	Preferiría no lidiar con la sal si hay manera de evitarla.	
¿Cómo sé que vas a seguir aquí en dos años?	Ya me quemó un contratista que desapareció.	

Guion para Pedir la Reseña

Pídela en la cocina, con el agua funcionando. Escríbela y dila igual siempre.

El momento en que vas a pedirla — sé específico sobre dónde estás parado y qué acaba de pasar

Tu petición, palabra por palabra

Qué le entregas, y cómo llega a la página de reseñas en un solo paso

Qué dices si dice que sí pero nunca lo hace — el único seguimiento, y cuándo

Qué dices cuando una reseña es injusta, y dónde lo dices

Tablero de la Primera Contratación

Los siete deben ser sí antes de publicar la vacante. Evidencia es un número o una fecha.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazas trabajo cada semana		
Trabajas más de 55 horas		
Los regresos van subiendo		
El efectivo cubre 8 semanas de sueldos		
Existe una descripción del puesto		
Hay una semana de entrenamiento planeada		
Existe un plan de salida a 90 días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escríbelo antes de que empiecen. La vaguedad, no la capacidad, hunde a casi todo primer ayudante.

HITO	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Quién hace qué en cada nivel, y cuál de los tres de verdad quieres estar dirigiendo.

En el primer nivel: quién vende, quién instala, quién lleva los libros, y cuántas horas son tuyas

En el segundo nivel: cuál es la contratación que te devuelve las noches, y qué cuesta

En el tercer nivel: qué haces todo el día, y quién es dueño del calendario y de los regresos

Cuál de esos tres de verdad quieres, y por qué

El único trabajo que nunca le vas a entregar a nadie más, y por qué tiene que ser tuyo

Pronóstico de Doce Meses

El índice de demanda ya viene impreso. Llena lo demás a lápiz y compara con lo real el primer lunes de cada mes.

MES	ÍNDICE	TRABAJO	TICKET PROM.	INGRESOS	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.95					
Feb	0.95					
Mar	0.95					
Abr	0.94					
May	0.92					
Jun	0.99					
Jul	1.20					
Ago	1.00					
Sep	1.00					
Oct	1.02					
Nov	1.03					
Dic	1.05					
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.

Asignaciones de Profit First

Corre los porcentajes sobre el ingreso real — ventas menos el equipo que pasaste — no el bruto.

CUENTA	% OBJETIVO	ESTE MES \$	% REAL
Ingresos (100%)			
Utilidad			
Pago del dueño			
Impuesto			
Gastos de operación			
Materiales / subs de paso			

Tablero de Indicadores — Tratamiento de Agua

Referencias investigadas del oficio. Llena el tuyo cada semana y busca la tendencia, no la semana.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Lead-to-sale close rate (meta 40%)												
Lead-to-appointment rate (meta 30%)												
Average ticket, softener install (meta 1,500 USD)												
Callback rate ceiling (meta 1%)												
Service call to maintenance agreement conversion rate (meta 30%)												
Closed calls rate (meta 90%)												
Average revenue per team member, annually (meta 170,000 USD/yr)												
Cost per lead, free water test campaign (meta 40 USD)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Catorce meses para ver este año contra el pasado. Materiales y subs van aparte de la mano de obra a propósito.

MES	INGRESOS	MATERIAL + SUBS	MANO DE OBRA	GASTOS FIJOS	UTILIDAD NETA

Días 1 a 30: Consigue Dinero

Un trabajo pagado es toda la meta. Lo que no lleve ahí espera al mes dos.

☐ Forma la empresa y saca el EIN	FECHA
☐ Abre la cuenta del negocio y la cuenta aparte de impuestos	FECHA
☐ Habla a la junta estatal; anota el nombre, la fecha y la respuesta	FECHA
☐ Habla al departamento de construcción del condado por permisos e inspecciones	FECHA
☐ Consigue tres cotizaciones de seguro; contrata responsabilidad civil antes del primer trabajo	FECHA
☐ Abre la cuenta en la casa de materiales y pregunta por crédito	FECHA
☐ Compra solo la herramienta indispensable; renta o pide prestado lo que uses menos de una vez al mes	FECHA
☐ Escribe los cien tibios y trabaja diez nombres al día durante diez días	FECHA
☐ Pon la oferta de atracción donde se encuentre — perfil, horarios, área de servicio, número	FECHA
☐ Cotiza el primer trabajo a tu precio real, no a precio de amigo	FECHA
☐ Termina un trabajo pagado y toma fotos en cada etapa	FECHA
☐ Agenda la prueba de los 90 días enfrente del cliente	FECHA

Días 31 a 60: Consigue Más Dinero

Sácale más a lo que ya tienes. Este es el mes en que subes el precio.

- | | |
|---|-------------|
| ☐ Arma la hoja de tres opciones y úsala en cada cotización, el nivel de arriba primero | FECHA _____ |
| ☐ Nombra el siguiente problema en voz alta en cada trabajo antes de irte | FECHA _____ |
| ☐ Súbele un escalón al precio en la siguiente cotización y no muevas la cara | FECHA _____ |
| ☐ Arranca el hábito semanal de contenido — un informe de agua o una instalación, con nombre de colonia | FECHA _____ |
| ☐ Pídele reseña a cada cliente terminado en la cocina, no por mensaje | FECHA _____ |
| ☐ Corre las listas de apertura y de cierre de obra en absolutamente cada trabajo | FECHA _____ |
| ☐ Lleva prospectos, citas y ventas cada semana y compáralos con las referencias | FECHA _____ |
| ☐ Abre las cinco cuentas y haz tu primera asignación | FECHA _____ |
| ☐ Regresa cada llamada el mismo día, sin excepción | FECHA _____ |

Días 61 a 90: Consigue el Máximo

Construye la parte que te paga en febrero, y decide la contratación con evidencia.

☐ Ofrece el plan de sal y servicio a cada cliente al que le hayas instalado	FECHA
☐ Arma la ruta con las paradas juntas; ponle precio a los lejanos para cubrir el viaje	FECHA
☐ Pídele a cada cliente un vecino en concreto y dale algo que pueda pasar de mano	FECHA
☐ Corre el tablero de la primera contratación con honestidad y decide de un lado o del otro	FECHA
☐ Revisa el pronóstico de doce meses contra tres meses de números reales	FECHA
☐ Calcula cuánto vale un cliente y cuánto te cuesta conseguir uno	FECHA
☐ Súbele un segundo escalón al precio si todavía nadie ha dudado	FECHA
☐ Agenda los siguientes 90 días de hitos con fechas reales	FECHA
☐ Escribe en la bitácora de decisiones cada elección que tomaste este trimestre	FECHA

Hitos y Alarmas

Una fecha real en cada uno, y la señal temprana de que va mal — escrita antes de que pase.

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

Bitácora de Decisiones

Cada elección, con la razón al lado. En seis meses vas a querer saber qué estabas pensando.