

La Prueba de la Multitud Hambrienta para Tus Códigos Postales

Hazlo para los tres códigos postales a los que de verdad manejarías un martes. Repítelo por pueblo si estás entre dos mercados.

DOLOR — ¿qué está fallando en esas casas y qué lo empeora cada temporada? Nombra el tipo de casa y su década.

PODER DE COMPRA — valor mediano de la casa, años que llevan los dueños, y cuánto cuesta contra eso un trabajo de casa completa.

ALCANCE — tres formas de llegarle a esos dueños esta semana sin comprar un prospecto.

VEREDICTO — ¿las tres en sí, o cuál falta y qué tendría que cambiar primero?

Tu Perfil del Dueño de Casa

Escribe sobre una persona real que puedas nombrar, no un dato demográfico. Si no te imaginas su cochera, no tienes el perfil.

¿Qué se descompuso, y qué ya intentaron antes de hablarle a alguien?

¿A qué le tienen miedo de verdad: al precio, al tiradero, al agujero en la pared, o a que los traten como tontos?

¿Qué palabras teclean en su teléfono a las once de la noche?

¿A quién más dejaron cotizar, y qué opinaron de él?

¿Qué haría que te escogieran a ti sobre la empresa del comercial de radio?

Hoja de Colchón Personal

Cada dólar que gasta tu casa en un mes, y de dónde sale si no cae ningún anticipo. Incluye el pago de la camioneta que ibas a dejar fuera.

[illegible]

Demanda por Mes — Instalación de Ventanas y Puertas

Demanda nacional de este oficio por mes. Nadie quiere un agujero en la pared en diciembre, y el índice lo enseña. Anota tus propios números a un lado después de tu primer año completo.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS QUE ESPERAS	INGRESOS QUE ESPERAS	QUÉ VAS A HACER EN LOS MESES FLOJOS
Ene	0.80			
Feb	0.84			
Mar	0.97			
Abr	1.10			
May	1.07			
Jun	1.14			
Jul	1.13			
Ago	1.18			
Sep	1.07			
Oct	1.00			
Nov	0.91			
Dic	0.79			
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

Escríbelo con las palabras de ella y con fecha pegada. Si una frase trae la palabra argón, empieza de nuevo.

El resultado que ella quiere, dicho como se lo diría a una amiga por teléfono.

El plazo que honestamente puedes sostener del anticipo a terminado, contando el tiempo de fabricación del pedido.

De qué va a dejar de preocuparse el día que se acabe el trabajo.

Pruebas que puedes enseñar hoy de que ese resultado es probable — fotos, domicilios, referencias, una garantía.

Mapa de Obstáculo → Solución

Quince razones por las que este dueño de casa no compra, ordenadas en los cuatro cubos, cada una volteada en algo que tu oferta incluye.

#	QUÉ FRENA AL DUEÑO DE CASA	CATEGORÍA	CÓMO TU OFERTA LO ELIMINA
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			
13			
14			
15			

Tu Pila de Valor

Nombra cada componente. Califica lo que vale para ella contra lo que te cuesta a ti. Conservar, bono o cortar — sin excepciones sentimentales.

COMPONENTE	PROBLEMA QUE RESUELVE	VALOR PARA ELLOS	COSTO PARA TI	CONSERVAR / BONO / CORTAR

Garantía y Nombre de la Oferta

Específica, acotada y dentro de tu control. Nada del recibo de la luz, ni del termostato, ni del ático.

¿Qué prometes exactamente, y por cuánto tiempo?

Qué pasa si no lo puedes arreglar — el remedio, en una frase que ella pueda repetir.

Qué NO cubre la garantía, dicho claro y sin palabras resbalosas.

Tres nombres para el paquete. Encierra el que dice el resultado en vez del producto.

La única frase que vas a decir en cada estimado para presentarla.

Área de Servicio y Trabajos que No Vas a Hacer

Tiempos de manejo, no millas. Luego la lista de trabajos que rechazas y la frase con la que los rechazas.

Tu radio cerrado para huecos sueltos y llamadas de servicio — pueblos, códigos postales, y el tiempo de manejo que lo limita.

Tu radio amplio, y el monto mínimo de trabajo que se gana ese viaje.

Cinco tipos de trabajo que no vas a tomar, y por qué cada uno pierde dinero o carga un riesgo que no aguantas.

La frase exacta que dices por teléfono cuando te llama uno de esos cinco.

El vecindario del que piensas adueñarte por nombre, y cómo vas a saber que ya es tuyo.

Escaneo de Diez Competidores

Las diez de arriba del mapa dentro de tu círculo. Lee sus reseñas de una estrella, no las de cinco. La columna del hueco es el punto entero de la página.

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

Tu Frase de una Línea y Tu Posicionamiento

Problema, plan, resultado. Tres partes, un respiro, sin certificaciones y sin historia de la empresa.

El problema que tiene tu clienta, en el idioma de ella.

Tu plan en tres pasos que ella le pueda repetir a su marido.

El resultado que ella recibe, con un plazo pegado.

Todo junto en una sola frase, dicha en voz alta hasta que deje de sonar ensayada.

Dónde va esa frase esta semana: perfil, letrero, buzón de voz, camisa, firma de mensajes.

Entidad, EIN y Banco

Una mañana de formas. Palomea en este orden y no vas a tener que rehacer nada.

☐ Entidad escogida y platicada con un contador, no nada más sacada de una página de internet	FECHA
☐ Entidad registrada con el Secretary of State, con una dirección que todavía vayas a tener en dos años	FECHA
☐ EIN obtenido del IRS	FECHA
☐ Cuenta de cheques de negocio abierta, con el nombre de la entidad	FECHA
☐ Segunda cuenta de ahorro abierta para el impuesto sobre ventas y la asignación de utilidad	FECHA
☐ Tarjeta de negocio o de gasolina a nombre de la empresa, y la tarjeta personal retirada del gasto de trabajo	FECHA
☐ Registro de impuesto sobre ventas y certificado de reventa resueltos, si tu estado grava lo que revendes	FECHA
☐ Contabilidad montada, aunque sea una hoja de cálculo y una carpeta de recibos	FECHA
☐ Solicitud de cuenta de distribuidor entregada con EIN, papeles de la entidad y certificado de seguro	FECHA
☐ Número de teléfono de negocio que no es tu celular personal, desviado a tu celular por ahora	FECHA
☐ Perfil de negocio reclamado en el mapa, con fotos de trabajo tuyo de verdad	FECHA
☐ Dominio y correo a nombre del negocio, para que los estimados no lleguen de una dirección gratuita	FECHA

Requisitos de Licencia por Estado — Instalación de Ventanas y Puertas

Los estados que más se preguntan. Confirma cada renglón con la junta antes de gastar un dólar, y recuerda que sin licencia estatal casi nunca quiere decir sin licencia: quiere decir que hay que hablarle a la ciudad o al 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-17 Glazing Contractor	Contractors State License Board (CSLB)	\$200–\$350	Sí
Florida	Sí	Certified Window and Door Installation Specialty Contractor	Florida DBPR / Construction Industry Licensing Board	\$145–\$245	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	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Georgia	Sí	Residential-Basic Contractor	GA State Licensing Board for Residential and General Contractors (Secretary of State)	\$100–\$525	Sí
North Carolina	No estatal	—	Revisa ciudad / condado	—	No
Michigan	Sí	Maintenance & Alteration Contractor (Replacement Windows/Doors/Garage Doors)	Michigan LARA / Residential Builders' and M&A Contractors' Board	\$195–\$265	Sí

Federal: EPA Lead-Safe Certification (RRP) — Firm Certification (Renovation, repair or painting that disturbs painted surfaces in pre-1978 housing or child-occupied facilities — covers window and door replacement). Las reglas cambian — confirma con la junta antes de gastar un dólar.

Líneas de Seguro y Rangos de Costo Anual

Qué cubre cada línea y más o menos cuánto cuesta. Lleva esta página con el agente y hazlo hablar también de los renglones vacíos.

COBERTURA	COSTO ANUAL TÍPICO	QUÉ CUBRE	TU COTIZACIÓN
Responsabilidad civil general	\$1,000–\$1,148	Daños o lesiones que tú causes a otros	
Compensación al trabajador	6.13–26.65 por cada \$100 de nómina	Tu cuadrilla, lesionada en el trabajo	
Auto comercial	\$2,121–\$3,576	La camioneta y lo que golpee	
Fianza	\$200–\$1,250	Bond requirements vary by state license (e.g. California CSLB requires a \$25,000 contractor bond as part of C-17 licensing); this range is the typical annual premium a starter pays for a state-required surety bond, not the bond's face value.	
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. Pregúntale a cada uno qué queda excluido, y pregunta por rotura de vidrio y entrada de agua por su nombre.

ASEGURADORA / AGENTE	LÍNEA	LÍMITES	PRIMA ANUAL	DEDUCIBLE	DECISIÓN

Preguntas para Tu Abogado y Tu Contador

Una hora con cada uno. Lleva esta página. No te bajes papeleo de internet esperando que le quede a tu estado.

☐ ¿Me conviene una LLC aquí, y cómo debería tributar según lo que espero sacar limpio?	FECHA
☐ ¿Qué tiene que decir mi papeleo con el cliente sobre anticipos, órdenes de cambio y cancelación en este estado?	FECHA
☐ ¿Cómo se documenta una orden de cambio para que sea exigible cuando encuentro pudrición atrás de la moldura?	FECHA
☐ ¿Cobro impuesto sobre ventas por el material, por la mano de obra, o por los dos, y qué cambia el certificado de reventa?	FECHA
☐ ¿Cuál es la forma correcta de pagarle a un ayudante aquí — subcontratista o empleado — y qué prueba lo decide?	FECHA
☐ ¿Qué me exige mi estado revelar por escrito antes de tomar un anticipo?	FECHA
☐ ¿Qué derechos de gravamen tengo si un dueño de casa se niega al pago final, y desde cuándo corre el plazo?	FECHA
☐ ¿Qué debería decir mi garantía escrita de mano de obra, y qué debería excluir?	FECHA
☐ ¿Cómo evito que se me atravesase la entidad — qué tengo que dejar de hacer a título personal?	FECHA
☐ ¿Qué registros tengo que guardar del trabajo con pintura con plomo, y por cuánto tiempo?	FECHA
☐ ¿Qué pasa con el negocio si me lastimo y no puedo trabajar tres meses?	FECHA
☐ ¿Cuánto debería apartar cada mes para los impuestos trimestrales con los ingresos que espero?	FECHA

Presupuesto de Equipo — Instalación de Ventanas y Puertas

Palomea lo que ya tienes antes de comprar nada. Los artículos del día uno vienen marcados con Sí; el resto sale de dinero de trabajos, más adelante.

ARTÍCULO	BAJO	ALTO	¿DÍA UNO?	TU PRECIO	COMPRADO
Low-expansion window & door spray foam sealant (case)	\$6	\$21	Sí		
Composite shims (bundle to contractor bulk box)	\$2	\$90	Sí		
Flat pry bar / wrecking bar set	\$13	\$109	Sí		
Cordless drill/driver	\$62	\$389	Sí		
Cordless reciprocating saw	\$89	\$390	Sí		
7-1/4 in. circular saw	\$79	\$499	Sí		
Manual caulking gun	\$6	\$25	Sí		
48 in. box-beam level	\$22	\$72	Sí		
25 ft. tape measure	\$7	\$39	Sí		
Folding utility knife	\$14	\$27	Sí		
32 ft. fiberglass extension ladder	\$529	\$800	Sí		
Safety glasses & gloves kit	\$8	\$45	Sí		
Glass/tile vacuum suction-cup lifter	\$24	\$179	Después		
Door lock & deadbolt installation hole-saw kit	\$9	\$50	Después		
Cordless impact driver	\$59	\$199	Después		
Equipo esencial	\$837	\$2,506			

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

Los cuatro cubos: herramienta, vehículo, papeleo, marketing y reserva. Llena la columna derecha con tu número, no con el del libro.

CONCEPTO	BAJO	ALTO	TU NÚMERO
Equipo esencial (página anterior)	\$837	\$2,506	
Responsabilidad civil general, año uno	\$1,000	\$1,148	
Marketing de lanzamiento	\$20,000	\$53,000	
Subtotal antes del vehículo	\$21,837	\$56,654	
Used compact cargo van (2019 Ford Transit Connect Cargo XLT, ~6-7 years old)	\$9,645	\$11,920	
Licencias y permisos			
Software y teléfono, 3 meses			
Colchón personal (capítulo 1)			
Reserva (10% del total)			
Inversión inicial total	\$31,482	\$68,574	

Fuentes de Dinero

Ordénalas por costo y por riesgo — dos columnas distintas. Una cuenta comercial con el proveedor va cerca de lo más alto de esta página.

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

Plan de Adquisición Financiada por el Cliente

Cómo el anticipo del trabajo uno paga el marketing que encuentra el trabajo dos. Escribe los dólares reales y las fechas reales.

Tu porcentaje de anticipo, y la frase que dices para explicar qué cubre.

Efectivo que cobras en los primeros treinta días de un trabajo promedio, de principio a fin.

Lo que te cuesta encontrar y entregarle a ese cliente, todo incluido.

La parte fija de la utilidad de cada trabajo que regresa directo al marketing.

Dónde vive el dinero del anticipo entre la firma y el pedido, y quién tiene permiso de tocarlo.

Trabajos Típicos y Rangos de Precio — Instalación de Ventanas y Puertas

Rangos publicados de los trabajos que este oficio de verdad vende. La última columna es tuya: llénala después de correr la página de punto de equilibrio.

TRABAJO TÍPICO	BAJO	ALTO	HORAS	POR HORA (ALTO ÷ HORAS)	TU PRECIO
Single window replacement (installed)	\$300	\$2,100	1.5	\$1,400	
Whole-house window replacement (10-15 windows)	\$4,000	\$10,500	16	\$656	
Exterior door installation (pre-hung with frame)	\$546	\$2,375	4	\$594	
Interior door installation	\$362	\$1,235	2	\$618	
Sliding glass/patio door replacement	\$1,169	\$4,146	6	\$691	

Las cuadrillas de este oficio cobran \$60—\$125 por hora (cotizado per window or door installed). Los técnicos ganan \$21—\$32 por hora.

Armador de Bueno / Mejor / El Mejor

Arma las tres, presenta primero la cara, y encierra la de en medio. Bueno quiere decir menos alcance, nunca un estándar más bajo.

	BUENO	MEJOR	EL MEJOR
Nombre			
Qué incluye			
Qué deja fuera			
Precio			
Garantía			
Quién la compra			
¿Enseñaste el ancla primero?			

Tarifa por Hora de Punto de Equilibrio

Todo lo que el negocio debe en un mes, dividido entre las horas que un cliente de verdad paga. No las horas que trabajas.

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

Tabla de Recargo contra Margen

Hazla una vez a mano y no los vuelves a confundir. Sumarle un tercio al costo no te deja un tercio.

COSTO DEL TRABAJO	RECARGO %	PRECIO	MARGEN %

Tu Oferta de Atracción

Un diagnóstico, no un estimado gratis. Algo corto y útil que termine en un problema que solo tú resuelves.

Qué revisas, en qué orden, y cuánto tiempo toma honestamente.

Con qué se queda ella en la mano, te contrate o no.

El problema que casi siempre revela, y la oferta que lo resuelve.

Cómo la vas a llamar, y la única frase que te consigue la cita.

Plan de Venta Adicional y Venta a la Baja

Ofrece lo que sigue cuando el problema se ve. Baja cambiando lo que reciben o cómo pagan — nunca el precio del mismo alcance.

Las tres ventas adicionales que puedes ofrecer estando ya en el trabajo, de mayor a menor.

El momento exacto del trabajo en que se menciona cada una.

Tu baja de condiciones de pago: qué puedes ofrecer sin volverte banco.

Tu baja de alcance: el trabajo más chico que harías con gusto, y qué se queda fuera.

Plan de Continuidad o Referidos

Este oficio no tiene suscripción. No inventes una. Arma la visita de revisión, el registro de garantía y la petición de referidos.

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

Lista de Arranque del Trabajo

Antes de que salga la primera barreta de la camioneta. Casi toda mala reseña es una sorpresa, no mano de obra.

☐ Unidades en sitio, cada caja abierta y cada unidad revisada por daño	FECHA
☐ Pedido cotejado contra la hoja de medidas firmada, hueco por hueco	FECHA
☐ Daño existente fotografiado — muros, forro, pisos, jardín, entrada de cochera	FECHA
☐ Dueña informada: estacionamiento, primer cuarto, horas de ruido, hora de término, un hueco abierto a la vez	FECHA
☐ Lonas puestas adentro y afuera antes de abrir nada	FECHA
☐ Escalera parada a cuatro por uno, extendida arriba del apoyo, estacada o amarrada	FECHA
☐ Protección de ojos y guantes resistentes a cortes puestos antes del primer desmontaje	FECHA
☐ Clima revisado; nada se abre después de la primera hora de la tarde si el cielo se voltea	FECHA
☐ Contención de pintura con plomo montada si la casa es anterior a las reglas de la pintura	FECHA
☐ Mascotas y niños ubicados, y puertas bajo control	FECHA
☐ Plan de escombros y disposición listo — nada se amontona junto a la cochera	FECHA
☐ Talonario de órdenes de cambio en la bolsa antes de encontrar el primer alféizar blando	FECHA

Lista de Cierre del Trabajo

Los últimos veinte minutos deciden la reseña. Recórrelo con ella, en el cuarto, antes de cargar la camioneta.

☐ Cada unidad abierta, cerrada y con llave enfrente de la dueña	FECHA _____
☐ Inclínación, burlete, umbral y rodamientos demostrados y ajustados	FECHA _____
☐ Moldura interior y exterior terminada y sellada, juntas alisadas	FECHA _____
☐ Todo el sellado y la espuma fotografiados antes de que regresara la moldura, archivados con el trabajo	FECHA _____
☐ Unidades viejas, vidrio y empaque en la camioneta — no en un montón	FECHA _____
☐ Interior aspirado en cada cuarto donde se trabajó	FECHA _____
☐ Imán pasado por la entrada de cochera y por la línea de goteo	FECHA _____
☐ Garantía del fabricante registrada a nombre de la dueña, con la confirmación enviada a ella	FECHA _____
☐ Garantía escrita de mano de obra entregada y explicada en palabras sencillas	FECHA _____
☐ Lista de pendientes escrita enfrente de ella, aunque esté vacía, con fechas	FECHA _____
☐ Reseña pedida ahí mismo, mientras los dos están parados en el cuarto terminado	FECHA _____
☐ Pago final cobrado antes de que la camioneta se mueva	FECHA _____

Hoja de Medición y Pedido — Instalación de Ventanas y Puertas

Nada se pide con números de auditoría. Mide, que otra persona lo revise, y consigue la firma de la dueña antes de que entre el pedido.

HUECO / CUARTO	ANCHO	ALTO	TIPO Y MANO	VIDRIO/GRID	MARCO O INSERTO	REVISADO

Hoja de la Familia

Escaleras, clima y el estándar de limpieza. Escribe tus reglas ahora, antes del día en que andes cansado y atrasado.

Tus reglas de escalera, con tus palabras, incluyendo quién la puede parar y quién la revisa.

Tu regla de clima: la hora más tarde a la que abres un hueco, y qué cierra un agujero a la carrera.

Tu política de día de lluvia: la hora de la llamada, la ventana para reagendar, y cuándo se lo dices al cliente.

Tu estándar de limpieza, punto por punto, en el orden en que lo haces.

Qué vas a hacer en los meses flojos para que el calendario no esté vacío, ni la cuenta tampoco.

Bitácora de Equipo

Dos minutos al mes. Qué compraste, cuánto costó, cuándo toca revisarlo, y el día en que la escalera se retira.

Tus Cien Nombres Tibios — 1 de 2

Escribe todos los nombres primero, luego manda de uno en uno, personal. Abre con la auditoría, no con la venta, y pregúntale a cada uno a quién más conoce.

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

Tus Cien Nombres 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

Una solución completa a un problema chico que revela el más grande. Tan bueno que podrías cobrarlo, y consumible en menos de diez minutos.

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

Hoja de LTGP : CAC

Ganancia bruta de toda la relación, dividida entre lo que costó conseguirla. Debajo de tres a uno y no puedes pagar tu propio marketing.

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

Regla de 100 — Rastreador Diario

Un solo canal, cada día hábil, doce semanas. Llénalo con pluma para que las casillas vacías se queden a la vista.

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

NOTAS DE LA SEMANA

Lista de la Visita de Estimado

Cuarenta minutos. Pregunta más de lo que hablas, quita los cuatro miedos antes de que los levante, y sal con una fecha en lugar de un tal vez.

☐ Llegar a tiempo, o avisar por mensaje antes de llegar tarde — no después	FECHA
☐ Estacionarte donde de verdad te vas a estacionar el día de la instalación, y decirlo	FECHA
☐ Botas fuera o cubrezapatos puestos, antes del primer paso adentro	FECHA
☐ Recorrer cada cuarto; mover cada hoja, cada chapa, cada puerta	FECHA
☐ Picar los alféizares y enseñarle lo que encuentras, en sus manos	FECHA
☐ Fotografiar los tres peores huecos mientras ella mira	FECHA
☐ Preguntar cuánto le cuesta en vida, no en dólares, y anotar sus palabras	FECHA
☐ Nombrar los cuatro miedos en voz alta antes de que ella tenga que hacerlo: el agujero, el anticipo, el tiradero, las preguntas	FECHA
☐ Dar los tres domicilios a menos de dos millas por los que puede pasar esta noche	FECHA
☐ Presentar primero la opción cara, luego la de en medio, luego la de menos alcance	FECHA
☐ Dejar la auditoría escrita, compre o no	FECHA
☐ Proponer la cita de medición con fecha específica antes de salir de la entrada de cochera	FECHA

Objeciones y Respuestas — Instalación de Ventanas y Puertas

Las que este oficio de verdad oye, con lo que cada una significa en realidad. Escribe tu propia respuesta en la tercera columna, con tus palabras, y dila en voz alta hasta que suene a ti.

LO QUE DICEN	LO QUE DE VERDAD SIGNIFICA	TU RESPUESTA
Tu precio está mucho más alto que la otra cotización.	No veo una sola diferencia entre tú y él, así que estoy decidiendo con el único número que entiendo.	
Mi cuñado dice que él lo hace por la mitad.	No quiero pagarle precio de lista a un extraño teniendo a la familia ahí paradita.	
¿No me puedes nomás arreglar la empañada en vez de cambiarla?	Quiero la cuenta más chica que haga que el problema se acabe.	
Creo que mejor esperamos a la primavera.	No me asusta el precio, me asusta el tiradero y el compromiso.	
¿Cómo sé que no te vas a llevar mi anticipo y desaparecer?	He leído las historias y todavía no tengo razón para confiar en ti.	
¿Tengo que estar en la casa todo el día?	No quiero extraños solos en mi casa, y tampoco quiero quemar un día de vacaciones.	
¿Cuánto tiempo va a estar abierta mi casa?	Va a llover, y va a haber un agujero en mi pared.	
¿Puedes igualar las ventanas que ya tenemos?	No quiero que mi casa se vea remendada desde la calle.	

Guion para Pedir Reseñas

Se pide ahí mismo, en el recorrido final, con el teléfono en la mano. Treinta segundos, y casi nadie en este oficio lo hace.

Tus palabras exactas, escritas y dichas en voz alta hasta que dejen de sonar ensayadas.

El momento del recorrido final en que la pides — nómbralo con precisión.

Qué dices cuando ella dice que lo hará después, y el único mensaje que le mandas esa noche.

Cómo la vuelves a pedir en la visita de revisión, cuando ya pasó una helada.

Qué haces con una reseña que no es de cinco estrellas: quién habla, qué tan rápido, y qué dices.

Tablero de la Primera Contratación

Cinco síes antes de publicar el puesto. Cuatro no alcanza, y el quinto es el que todos se brincan.

SEÑAL	SÍ / NO	EVIDENCIA
Rechazando trabajo cada semana		
Trabajando más de cincuenta y cinco horas		
Regresos por garantía subiendo		
Efectivo para ocho semanas de sueldo		
Existe una descripción de puesto por escrito		
Hay una semana de entrenamiento en el calendario		
Existe un plan de salida a los noventa días		

Plan de Rampa 30 / 60 / 90

Escrito antes de que empiece. Qué hace, qué tiene permitido decidir, y qué revisas tú en cada etapa.

META	DÍA 30	DÍA 60	DÍA 90

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

Nombres donde los tengas, signos de interrogación donde no. Escribe qué sueltas primero en cada nivel.

En el primer nivel: quién hace qué, y lo primero que sueltas.

En el segundo nivel: quién anda en la herramienta, quién no, y quién contesta el teléfono.

En el tercer nivel: dos cuadrillas, dos estándares — quién inspecciona, y cada cuándo.

El trabajo que tú personalmente nunca vas a soltar, y por qué eso es una decisión y no una maña.

En qué eres secretamente el peor, y quién lo cubre en cada nivel.

Pronóstico de Doce Meses

Primero el índice de demanda, luego tus trabajos, luego tu ticket promedio. Encuentra los dos meses en que la utilidad se va en negativo: esos meses son el plan.

MES	ÍNDICE DE DEMANDA	TRABAJOS	TICKET PROMEDIO	INGRESOS	COSTOS	UTILIDAD
Ene	0.80					
Feb	0.84					
Mar	0.97					
Abr	1.10					
May	1.07					
Jun	1.14					
Jul	1.13					
Ago	1.18					
Sep	1.07					
Oct	1.00					
Nov	0.91					
Dic	0.79					
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

Repártelo el día que cae, en un día fijo, antes de gastar nada. Y luego corre el negocio con lo que quede.

CUENTA	% OBJETIVO	ESTE MES \$	% REAL
Ingresos (todos los anticipos y pagos)			
Utilidad			
Sueldo del dueño			
Impuestos			
Gastos de operación			
Materiales / subcontratistas de paso			

Tablero de Indicadores — Instalación de Ventanas y Puertas

Las referencias de este oficio vienen impresas en cada renglón. Anota las tuyas al lado cada semana, con pluma, y fíjate en la dirección más que en el número.

MEDIDA	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12
Gross profit margin (residential remodeling contractors) (meta 29.9%)												
Net profit margin (well-run company) (meta 21%)												
Customer retention rate (meta 79%)												
Customer acquisition cost (organic) (meta 212 USD)												
Inbound call booking rate (meta 42%)												
Jobs completed per technician per day (meta 4 jobs/tech-day)												
Technician utilization rate (meta 70%)												
First-time fix rate (meta 80%)												

NOTAS DE LA SEMANA

Estado de Resultados Mensual

Cinco renglones al mes. Si el último te da pena, el arreglo está en el capítulo de precios, no en más sábados.

MES	INGRESOS	MATERIALES Y SUBCONTRATISTAS	MANO DE OBRA	GASTOS FIJOS	UTILIDAD NETA

Días 1–30: Consigue Dinero

Un solo resultado este mes: un trabajo pagado, bien hecho, fotografiado, y una reseña en el tablero.

☐ Entidad registrada, EIN obtenido, cuenta y tarjeta de negocio abiertas	FECHA
☐ Responsabilidad civil general contratada antes de tocar la casa de nadie	FECHA
☐ Certificación lead-safe de la empresa arrancada y la clase de renovador agendada	FECHA
☐ Solicitud de cuenta de distribuidor con el proveedor entregada	FECHA
☐ Perfil de negocio reclamado, llenado por completo, con fotos de tu propio trabajo	FECHA
☐ Frase de una línea escrita y puesta en el buzón de voz, el letrero, la camisa y la firma de mensajes	FECHA
☐ Cien nombres tibios escritos antes de que salga un solo mensaje	FECHA
☐ Contacto tibio arrancado: un mensaje al día, personal, abriendo con la auditoría	FECHA
☐ Oferta de atracción viva en la semana uno — la auditoría cuarto por cuarto, con nombre y ofrecida	FECHA
☐ Doce auditorías hechas, compren o no	FECHA
☐ Cotización de tres opciones usada en cada estimado, sin excepción	FECHA
☐ Primer trabajo instalado, fotografiado en cada etapa, y la reseña pedida ahí mismo	FECHA

Días 31–60: Consigue Más Dinero

Vende más a la gente que ya tienes enfrente, y sube el precio una vez.

☐ Venta adicional ofrecida en cada trabajo mientras el problema se ve, no en la mesa de la firma	FECHA
☐ La puerta ofrecida en cada trabajo de ventanas	FECHA
☐ Forro de moldura ofrecido cada vez que la escalera ya está arriba	FECHA
☐ Precio subido un escalón y los no contados en las siguientes cinco cotizaciones	FECHA
☐ Guion de venta a la baja practicado: cambia lo que reciben o cómo pagan, nunca el precio del mismo alcance	FECHA
☐ Teléfono contestado antes de cuatro timbrazos o devuelto dentro de la hora, todos los días, con registro	FECHA
☐ Hábito de contenido arrancado: un antes y después por semana, incluyendo el sill pan y la espuma	FECHA
☐ Fotos de cada trabajo archivadas contra su trabajo, no perdidas en el carrete del teléfono	FECHA
☐ Listas de arranque y cierre usadas en cada trabajo, sin excepciones	FECHA
☐ Hoja de medidas firmada por la dueña antes de cada pedido	FECHA
☐ Tarifa por hora de punto de equilibrio recalculada con números reales del primer mes	FECHA
☐ Bitácora de efectivo del segundo mes llenada cada semana, con todo y la columna de anticipos guardados	FECHA

Días 61–90: Consigue el Máximo

Construye lo que sigue produciendo cuando dejas de empujar. Y luego toma la decisión de contratar con honestidad.

☐ Cada visita de revisión agendada y de verdad atendida	FECHA _____
☐ Cada garantía del fabricante registrada a nombre del cliente, con confirmación enviada	FECHA _____
☐ Petición de referido hecha a cada cliente terminado, nombrando exactamente a quién quieres	FECHA _____
☐ Recompensa por referido decidida, escrita, y entregada en persona cuando se gane	FECHA _____
☐ Reseñas contadas; cada una debajo de cinco estrellas atendida personalmente dentro de un día	FECHA _____
☐ Pronóstico de doce meses armado con la estacionalidad de este oficio y los meses flojos planeados	FECHA _____
☐ Porcentajes de Profit First fijados y la primera transferencia de verdad hecha	FECHA _____
☐ Tablero de indicadores llenado tres semanas seguidas	FECHA _____
☐ Tablero de la primera contratación corrido con honestidad contra las cinco señales	FECHA _____
☐ Descripción del puesto y semana de entrenamiento escritas, contratos o no	FECHA _____
☐ Premortem terminado y las cinco alarmas escritas en la página de metas	FECHA _____
☐ Los siguientes noventa días planeados antes de que se acaben estos	FECHA _____

Metas y Alarmas

Una fecha junto a cada meta, y la señal temprana que te avisa que va mal mientras todavía lo puedes cambiar.

META	FECHA OBJETIVO	ALARMA (QUÉ TE AVISA QUE VA MAL)	¿CUMPLIDA?

Bitácora de Decisiones

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