

Tu Primer Movimiento de Negocio de 15 Minutos

Está bien, mi Gente Real.

Antes de pasar al **Día 3 — Aprende a Trabajar Con Clientes**, no quiero que solamente leas toda esta información y digas:

“Está bien, eso tiene sentido.”

Vamos a hacer algo con ella.

Pon un temporizador por:

15 minutos

Agarra un cuaderno, una hoja de papel, tu teléfono o cualquier cosa que te guste usar para escribir tus ideas de negocio.

No estamos escribiendo un plan de negocio grande y complicado.

Estamos tomando unas cuantas decisiones para comenzar.

¿Lista?

Vamos.

Minuto 1–3: ¿Por Qué Quieres Este Negocio?

Escribe:

¿Qué quiero que mi negocio de limpieza de casas me dé?

Tal vez quieres:

- Ingresos extras
- Más control sobre tu horario
- Fines de semana libres
- Trabajar mientras tus hijos están en la escuela
- Un trabajo de limpieza por día
- Eventualmente dejar otro trabajo
- Algo propio

No escribas lo que piensas que *se supone* que debes decir.

Escribe **tu razón**.

Una o dos oraciones son suficientes.

Minuto 4–6: Decide Dónde y Cuándo Quieres Trabajar

Escribe:

Las primeras una o dos áreas donde me gustaría limpiar:

1.

Ahora escribe:

Los días u horas que me gustaría trabajar:

Y:

La distancia máxima que quiero manejar entre trabajos de limpieza:

Puedes cambiar estas cosas después.

Por ahora, solamente le estamos dando algunos límites a tu negocio.

Minuto 7–10: Escoge un Número Inicial de Labor

Recuerda:

Esto **no es automáticamente lo que le vas a cobrar al cliente por hora.**

Este es un número que estás usando dentro de tus propias matemáticas de negocio.

Escribe:

El número de labor por hora con el que quiero practicar:

\$_____ por hora

Ahora imagina que tienes un trabajo de limpieza que tomará:

4 horas

Calcula:

\$_____ × 4 horas = \$_____ de labor

Eso es todo.

Acabas de practicar la primera parte de tus matemáticas de precios.

Más adelante también vas a pensar en:

Suministros + Viaje + Gastos Generales

Pero un número a la vez.

Minuto 11–14: Estima UNA Habitación

Ahora escoge una habitación en tu propia casa.

Baño.

Habitación.

Cocina.

Sala.

Párate ahí y finge que estás mirando la casa de un futuro cliente.

Pregúntate:

¿Cuánto tiempo me tomaría limpiar esta habitación?

Mi estimado inicial:

_____ **minutos / horas**

Ahora mira otra vez.

¿Hay:

- Desorden?
- Pelo de mascotas?
- Mucho polvo?
- Grasa?
- Muchos muebles?
- Algo más que te haría ir más lento?

Si la respuesta es sí, ajusta tu tiempo.

Mi nuevo estimado:

_____ **minutos / horas**

Acabas de practicar cómo mirar una habitación como dueña de negocio en vez de simplemente decir:

“Oh, yo puedo limpiar eso.”

Minuto 15: Lee Lo Que Acabas de Escribir

Mira tu papel.

En 15 minutos, ahora tienes:

- Una razón para comenzar
- Un área inicial de trabajo
- Un horario inicial
- Un límite de distancia para manejar
- Un número de labor
- Tu primer cálculo de labor
- Tu primer estimado de una habitación

¿Está todo perfecto?

¡Por supuesto que no!

Apenas estás comenzando.

Recuerda:

Gatea antes de caminar.

No necesitas tener todo tu negocio resuelto antes de seguir adelante.

Pero ahora no estás solamente **pensando** en comenzar un negocio de limpieza de casas.

Has comenzado a poner tu negocio en papel.

Eso es movimiento.

Eso es lo que quiero.

Ahora Estás Lista Para el Día 3

Los Días 1 y 2 te ayudaron a comenzar a pensar como la **dueña del negocio**.

Ahora vamos a agregar otro sombrero:

Representante de Servicio al Cliente.

Porque una vez que alguien realmente te llame para preguntarte sobre limpiar su casa, necesitas saber cómo hablar con esa persona, escuchar, establecer expectativas, manejar

problemas y saber cuándo decir:

“Sí, puedo hacer eso.”

Y a veces:

“No, eso no es algo que yo ofrezco.”

Vamos a pasar a:

Día 3 — Aprende a Trabajar Con Clientes

¡Feliz Negocio! ¡Tú Puedes!

Mantente Real — sigue creciendo y brillando.