MotionOps

CONTRACTOR SCALER HUB · PLANEA TU SIGUIENTE ETAPA DE CRECIMIENTO

Ficha de la prueba piloto

Para la lección 4 del curso. Llena una ficha por prueba piloto antes de que empiece, y acuerda las reglas de decisión con quien la vaya a llevar mientras todavía eres neutral. Los ejemplos son la prueba en una nueva zona de servicio de la lección.

1. El supuesto que estás probando

Una oración: qué tiene que ser cierto para que la expansión completa funcione.

Ejemplo: "Los dueños de casa en Millbrook y Ashford van a contratar remodelaciones de baño a nuestros precios, y podemos hacerlas allá con un margen cercano al de nuestra zona de origen."

NUESTRO SUPUESTO

2. Los límites de la prueba

Qué entra en la prueba y qué no: lugar, tipos de trabajo, número de trabajos, duración.

Ejemplo: dos pueblos; solo baños; hasta seis trabajos; ocho semanas tomando trabajos.

LUGAR

TIPOS DE TRABAJO

NÚMERO DE TRABAJOS, COMO MÁXIMO

DURACIÓN

3. El responsable y los topes

Una persona con nombre que lleva la prueba piloto y reporta sobre ella. Si la lleva el dueño, probaste si el dueño puede hacerlo, no si el negocio puede.

Ejemplo: la lleva el estimador, no el dueño. Marketing hasta un presupuesto fijo; una cuadrilla hasta dos semanas al mes; ninguna contratación nueva.

RESPONSABLE DE LA PRUEBA	A QUIÉN REPORTA, Y CADA CUÁNTO	TOPE: DINERO
TOPE: TIEMPO DE CUADRILLA	TOPE: TIEMPO DE OFICINA	TOPE: CONTRATACIONES NUEVAS

4. Indicadores y metas

De cuatro a seis indicadores, cada uno con una meta fijada antes de la prueba. En un nuevo servicio, vigila sobre todo la precisión del estimado: horas estimadas vs. reales en cada trabajo.

Indicador	Meta	Resultado	¿Se cumplió?
Ejemplo Prospectos calificados	Al menos 12	15	Sí
Ejemplo Tasa de cierre	Al menos la de nuestra zona de origen	Más o menos la misma	Sí
Ejemplo Trabajos terminados	Al menos 4, como máximo 6	5	Sí
Ejemplo Margen bruto vs. zona de origen	No más de 3 puntos abajo	6 puntos abajo	No
Ejemplo Tiempo de manejo por día de trabajo	Menos de 1 hora por trayecto	Alrededor de 1 hora 10 minutos	No
Ejemplo Visitas de garantía	No más que en la zona de origen	Una, resuelta la misma semana	Sí
Ejemplo Horas del dueño	Menos de 2 a la semana	Alrededor de 1 a la semana	Sí

5. Reglas de decisión, escritas antes del primer trabajo

Escríbelas mientras todavía eres neutral. Sin ellas, cada resultado le parece alentador a quien quería la expansión.

Decisión	Regla de ejemplo	Tu regla
Expandir: pasa al plan completo, empezando por su lista de preparación	Cada indicador igual o por encima de su meta	
Ajustar: cambia el precio, los tipos de trabajo o los límites de la prueba, y haz una ronda más	La demanda existe, pero el margen o el tiempo de manejo no llegan	
Detener: ciérrala, quédate con lo que aprendiste y vuelve a las opciones	Menos de la mitad de los prospectos de la meta	

ACORDADAS CON

FECHA DEL ACUERDO

6. Antes del primer trabajo

- [ ] Licencias, permisos y seguros revisados para la nueva zona o el nuevo servicio con tu agente de seguros y la oficina local de licencias. Las reglas pueden cambiar de un pueblo o condado a otro
- [ ] Una etiqueta creada para los clientes y los trabajos de la prueba, para que sus números queden separados del resto del negocio
- [ ] Reglas de decisión acordadas con quien va a llevar la prueba piloto
- [ ] La prueba dura lo suficiente para que los primeros trabajos se terminen, no solo se agenden

7. Revisión semanal

Los indicadores contra sus metas, y si los límites de la prueba se están respetando. Un trabajo más, un pueblo más o una segunda cuadrilla "solo por ahora" convierten la prueba en una expansión que nadie decidió.

Semana	Indicadores vs. metas	¿Se respetan los límites?	¿Trabajos etiquetados?	Notas

8. La decisión al final

Ejemplo: margen 6 puntos abajo y tiempo de manejo de alrededor de 1 hora 10 minutos por trayecto, contra metas de 3 puntos y menos de 1 hora. Según las reglas: **ajustar.** Agrega un cargo por traslado, agenda los trabajos de la prueba en bloques para que una cuadrilla se quede varios días seguidos, y haz ocho semanas más.

RESULTADO CONTRA LAS REGLAS

DECISIÓN: EXPANDIR, AJUSTAR O DETENER

QUÉ CAMBIA EN LA SIGUIENTE RONDA O EL SIGUIENTE PASO

FECHA

Qué revisar y cuándo

- [ ] Cada semana: los indicadores de la prueba contra sus metas, y si los límites de la prueba se están respetando
- [ ] Al final: el resultado contra las reglas que acordaron de antemano, no contra lo que esperabas