MotionOps

CONTRACTOR STARTER HUB · CONSIGUE TUS PRIMEROS CLIENTES

Hoja de calificación de clientes

Califica los grupos de clientes que podrías atender, compruébalo con cinco personas reales y conviértelo en tus servicios principales y una oferta de una frase. Llénala esta semana.

1. Califica los grupos de clientes que podrías atender

La mayoría de los contratistas nuevos podrían atender a dos o tres grupos: dueños de casa, arrendadores y administradores de propiedades, otros contratistas, pequeños negocios. Califica cada uno del **1 (malo) al 3 (bueno)** con lo que sabes de trabajos anteriores y de preguntar. Deja en blanco lo que no sepas, y averígualo antes de decidir.

Pregunta	Grupo A: _____	Grupo B: _____	Grupo C: _____
Valor típico del trabajo			
Con qué frecuencia vuelven a contratar			
Qué tan rápido pagan			
Tiempo de traslado entre trabajos			
Qué tan fácil es contactarlos			
Trabajo que haces bien y quieres más			
Total			

Ejemplo para un técnico de servicio: Dueños de casa, reparaciones: 14. Administradores de propiedades, cambios de inquilino: 14. Dueños de casa, planes de mantenimiento: 13. Hay empate, así que ganan los administradores: vuelven a contratar más seguido, y el trabajo repetido llena tu agenda sin más marketing.

Regla de decisión: empieza con el total más alto. Si hay empate, elige el grupo que vuelve a contratar más seguido. Si también hay empate, elige el que puedes contactar este mes: el grupo donde ya conoces a alguien.

EL GRUPO CON EL QUE VOY A EMPEZAR

POR QUÉ (TOTAL MÁS ALTO O DESEMPATE)

2. Compruébalo con cinco personas reales

Habla con cinco personas del grupo que elegiste: clientes anteriores, un administrador de propiedades con quien hayas coincidido, vecinos, amigos de amigos. Pregunta y escucha:

1. "La última vez que contrataste a alguien para [servicio], ¿cómo lo encontraste?"
2. "¿Por qué lo elegiste a él y no a otros?"
3. "¿Qué te molestó del trabajo o del contratista?"
4. "¿Qué haría que volvieras a contratar a la misma persona?"
5. "¿Cómo describirías lo que necesitabas, con tus propias palabras?"

Persona	1. Cómo lo encontró	2 y 4. Por qué lo eligió, qué lo haría volver	3. Qué le molestó	5. Sus palabras exactas

Si tres de las cinco respuestas no encajan con tu perfil (contratan por una plataforma que no usas, o quieren trabajos que no haces): vuelve a la tabla de calificación.

3. Los servicios que vas a anunciar

Dos o tres servicios: los que encajan con el cliente que elegiste y de los que quieres más.

Servicio (en palabras del cliente)	Qué incluye	Qué no incluye	Por qué encaja con este cliente
Ejemplo Reparaciones para cambio de inquilino	Resanes, retoques de pintura, accesorios, puertas, plomería menor	Cambio de piso, electrodomésticos, trabajos con permiso	Se repite; un administrador, muchas unidades

A PEDIDO: TODO LO DEMÁS, QUE MENCIONAS CUANDO TE PREGUNTEN

4. Tu oferta de una frase

Patrón: **Ayudo a [cliente] con [servicio] en [zona], para que [resultado que le importa].**

Ejemplo: "Ayudo a administradores de propiedades en [ciudad] a preparar unidades con reparaciones en la misma semana, con precio antes de empezar, para que las unidades estén listas para rentar antes."

MI OFERTA

- [ ] Promete solo lo que puedo cumplir (nada de "el mismo día" si no puedo hacerlo casi siempre)

- [ ] La leí en voz alta, y un amigo podría repetirla después de oírla una vez

5. Convierte la oferta en tu texto de marketing

Usa las mismas palabras en todos lados: un administrador que ve "reparaciones para cambio de inquilino" en tu tarjeta y en tu perfil de Google sabe que encontró el mismo negocio.

Dónde	Qué escribir	El tuyo
Título de tu página de inicio	Servicio + cliente + zona	
Tres puntos debajo	Qué haces, cómo trabajas, por qué es seguro contratarte ("Con licencia y seguro" solo si es cierto)	
Llamada a la acción	Un siguiente paso claro, por ejemplo "Pide un precio"	
Servicios en tu perfil de empresa en Google	Cada servicio principal como su propia entrada, con una descripción de una línea	
Tarjeta y camioneta	Nombre del negocio, el servicio en cuatro o cinco palabras, teléfono	