LA HOJA DEL VIDEO · 10 MINUTOS

AUDÍTATE TÚ

Las 4 preguntas que le hago a todo negocio. **La que te dé "depende" es tu fuga.**

OKTW

En el video las viste con un caso. Ahora con el tuyo. Regla única: **contesta con tus números de verdad, no con los que te gustaría tener.** Si en alguna pregunta tu respuesta honesta es "depende", "más o menos" o "no sé" — márcala. Esa es la fuga. Y casi nunca es la que tú crees.

PREGUNTA 1 · CAPITAL

¿Cuánto te queda a fin de mes, y cuánto te pagas tú?

Lo que factura tu negocio al mes	**$**
Nómina (todos, sin ti)	**$**
Gastos fijos (renta, seguros, software, vehículos, todo)	**$**
Lo que queda antes de pagarte	**$**
Lo que tú te sacaste el mes pasado	**$**
Lo que se quedó en la compañía	**$**
¿Tienes un sueldo fijo, el mismo día que la nómina?	☐ **SÍ** ☐ **NO, me pago con lo que sobra**

☐ ¿Te salió "depende del mes"? → **FUGA 1: no sabes cuánto ganas.**

PREGUNTA 2 · ESTRUCTURAS

¿Qué pasa si tú no vas mañana?

Marca todo lo que pasa por ti:

☐ Cotizar ☐ Decidir quién hace qué ☐ Cobrar ☐ Comprar ☐ Contestar clientes ☐ Resolver problemas
☐ Contratar / despedir ☐ Pagar

Cosas marcadas	**de 8**
Horas que trabajas tú a la semana	**h**
Si tú no vas mañana:	☐ **sigue igual** ☐ **a medias** ☐ **se cae**
¿Quién de tu equipo ya hace una de esas cosas cuando tú no estás? (siempre hay uno)	

☐ ¿Marcaste 4 o más, o "se cae"? → **FUGA 2: todo pasa por ti.** Y ojo: más clientes te tumban más rápido.

PREGUNTA 3 · MARKETING

¿Cuántos clientes nuevos entraron el mes pasado?

Clientes nuevos el mes pasado	
Tu último cliente vino de	☐ **referido** ☐ **redes** ☐ **anuncios** ☐ **Google** ☐ **no sé**
¿Puedes hacer que ESO pase otra vez, esta semana, a propósito?	☐ **SÍ** ☐ **NO**
¿Le pides el referido a cada cliente al terminar el trabajo?	☐ **siempre** ☐ **cuando me acuerdo** ☐ **nunca**

☐ ¿"No sé" el número, o "cuando me acuerdo"? → **FUGA 3: los clientes te llegan, tú no los traes.** Sin número no hay marketing, hay suerte.

PREGUNTA 4 · ESCALA

¿En qué escalón estás?

POR NÚMERO (FACTURACIÓN AL AÑO)	POR COMPORTAMIENTO (¿QUÉ HACES LA MAYOR PARTE DEL DÍA?)
☐ **Fundador** — $300K a $1M	☐ **Tareas** — cotizo, asigno, cobro, resuelvo → **Fundador**
☐ **Operador** — $1M a $3M	☐ **Decisiones** — reviso números, contrato, corrijo → **Operador**
☐ **Visionario** — $3M+	☐ **Dirección** — el negocio corre sin mí, yo decido a dónde va → **Visionario**

☐ ¿Las dos columnas no coinciden? → **Facturas como uno y trabajas como otro.** Esa distancia son tus horas.

TU RESULTADO

Fugas marcadas (de 3)	
Mi fuga principal es la #	
Lo que yo creía que era mi problema	
Mi decisión de esta semana (una sola)	
Fecha · Firma	

Y AQUÍ VIENE LO INCÓMODO

Ya tienes tus cuatro respuestas, tu fuga y tu escalón. Eso es el diagnóstico — y en el video viste que el diagnóstico toma diez minutos.

Lo que esta hoja **no** te puede decir: **cuál de tus fugas se arregla primero, y cómo, en TU caso.** En el video, el dueño creía que necesitaba clientes y la decisión fue un coordinador — pero eso salió de ver SUS números juntos, no de una hoja. Con dos fugas marcadas, el orden lo cambia todo: arreglar la equivocada primero te cuesta seis meses.

Eso se ve con tus números en pantalla — no con una hoja. Es exactamente lo que viste en el video, con tu negocio.

¿Quieres que lo haga con tu negocio? La Auditoría F.O.V.: una hora, tus cuatro respuestas y tus números, y sales con LA decisión — no con tres.

AGENDA TU AUDITORÍA GRATIS

Otro día para ganar. — **Ramón Ferrer**

links.oktoacademy.com