EBOOK GRATIS · PASO 1 DE 2

PRIMERO LA CABEZA.

De carpintería a empresa: la mentalidad que separa al que hace muebles del que tiene un negocio.

01

6 CAPÍTULOS

4 COMPROMISOS

GIAN JARUF
DE CARPINTERÍA A EMPRESA

ANTES DE EMPEZAR

ESTE EBOOK NO TIENE FÓRMULAS DE PRECIOS.

Tiene algo más incómodo: un espejo.

Hace años que trabajo con carpinteros y siempre escucho lo mismo: *"me ganan por precio", "el cliente no valora", "la competencia regala el trabajo"*. Lo sé porque yo también lo dije. Durante mucho tiempo atendí a todos, cobré poco y perdí clientes por precio.

Lo que me sacó de ahí no fue una herramienta, una máquina ni una planilla. **Fue cambiar la cabeza.** Y eso es lo primero que te voy a pedir a vos.

Por eso De carpintería a empresa tiene solo dos pasos, y el orden importa:

PASO 1 · GRATIS	PASO 2 · MENSUAL
Este ebook. Seis capítulos para cambiar la forma en que te ves a vos y a tu trabajo.	**La membresía.** Vivos, comunidad, plantillas y tu sitio web profesional con mantenimiento.

CÓMO LEERLO

Leelo entero y en orden. Cada capítulo termina con un ejercicio corto: hacelo con lápiz, de verdad. Al final vas a encontrar **cuatro compromisos**. Son exactamente los mismos que vas a tener que marcar en el sitio para habilitar la membresía.

Si cuando llegues al final no estás de acuerdo con alguno, está perfecto: la membresía no es para vos, todavía. Si estás de acuerdo con los cuatro, te espero del otro lado.

CONTENIDO

SEIS CAPÍTULOS. UN CAMBIO.

01	No es el precio, sos vos	COMPROMISO 2
02	Si no te la creés vos, el cliente tampoco	COMPROMISO 2
03	Dejar de pensar como carpintero y pensar como dueño	COMPROMISO 3
04	El ego, tu peor enemigo	COMPROMISO 3
05	Aceptar en qué no sos bueno: mejorar o delegar	COMPROMISO 3
06	Tu éxito es responsabilidad tuya	COMPROMISO 4
✔	Tus cuatro compromisos	PARA EL PASO 2

CAPÍTULO

01

NO ES EL PRECIO, SOS VOS.

Cuando decís “me ganan por precio”, en realidad estás diciendo “no supe mostrar por qué valgo más”.

COMPROMISO 2

01 · NO ES EL PRECIO, SOS VOS

EL PRECIO ES LA EXCUSA MÁS CÓMODA.

Es cómoda porque te deja afuera. Si el problema es el precio, la culpa es del cliente que no valora, del que cobra la mitad o de la economía. Vos no tenés nada que cambiar.

Pero hacé la prueba: pensá en el último presupuesto que perdiste. ¿El cliente comparó dos propuestas iguales y eligió la más barata? Casi nunca. Lo que compara es **una foto del cuaderno contra un presupuesto con logo, detalle y plazos**. Un "después te paso" contra alguien que respondió en el día. Un desconocido contra alguien que le mostró trabajos terminados.

El cliente no sabe medir la calidad de un herraje ni el espesor de un canto. **Sí sabe medir cómo te presentás**, cómo le hablás y cuánta confianza le das. Y según eso decide cuánto está dispuesto a pagarte.

Si te eligen solo por precio, es porque no les diste ninguna otra razón para elegirte.

Esto no es una mala noticia. Es la mejor noticia de todo el ebook: si el problema fuera el precio, no podrías hacer nada. Como el problema es **cómo te presentás y cómo vendés**, depende 100% de vos.

EJERCICIO · 10 MINUTOS

Anotá los últimos tres presupuestos que perdiste. Al lado de cada uno, respondé con honestidad: **¿qué hizo el otro mejor que yo, además de cobrar menos?**

CAPÍTULO

02

SI NO TE LA CREÉS VOS, EL CLIENTE TAMPOCO.

Nadie paga más por algo que el mismo que lo vende presenta con vergüenza.

COMPROMISO 2

02 · SI NO TE LA CREÉS VOS, EL CLIENTE TAMPOCO

MISMO TALLER. OTRA IMAGEN.

¿Cuántas veces pasaste un precio y antes de que el cliente hable ya agregaste “pero si querés lo vemos”? Ese descuento no te lo pidió nadie: **te lo pediste vos**. El cliente lo escucha y entiende que tu precio era un número tirado al aire.

Creértela no es agrandarte. Es saber lo que vale tu trabajo y mostrarlo con la misma prolijidad con la que hacés un mueble. No hace falta ser grande para verse serio:

COMO CARPINTERO	COMO EMPRESA
Presupuesto por WhatsApp o foto del cuaderno	Presupuesto con logo, detalle y condiciones
“Pasame la seña y arrancamos”	Seña, plazos y garantía por escrito
“Paso a la tarde”	Día y horario confirmados, y se cumplen
Perfil personal con fotos de la familia	Sitio y redes con trabajos terminados
“Si querés te hago un precio”	Un precio que se sostiene, con argumentos

El cliente no compra un mueble. Compra la tranquilidad de que va a salir bien.

EJERCICIO · MIRATE DESDE AFUERA

Elegí tres cosas de la columna de la izquierda que hoy hacés. Escribí al lado qué vas a hacer en su lugar **a partir de este mes**.

CAPÍTULO

03

DEJAR DE PENSAR COMO CARPINTERO, PENSAR COMO DUEÑO.

Si todo pasa por vos, el techo de tu empresa sos vos.

COMPROMISO 3

VOS EN TODO NO ES UNA EMPRESA.

Sos el que atiende, el que mide, el que presupuesta, el que corta, el que arma, el que instala, el que cobra... y el que se queda sin cobrar. Eso no es una empresa: **es un trabajo con más problemas**.

El carpintero piensa en el mueble de hoy. El dueño piensa en el mes y en el año: cuántos trabajos entran, cuánto deja cada uno, quién hace qué y qué tiene que pasar para no depender de que él esté encima de todo.

DEJAR DE...	EMPEZAR A...
hacer todo vos	delegar y confiar en tu equipo
pensar solo en el trabajo de hoy	pensar en el mes y en el año
presupuestar a ojo	conocer tu costo por hora
mezclar la caja del taller con tu bolsillo	ponerte un sueldo fijo
sentirte “el carpintero”	pensarte como dueño de una empresa

Pensar como dueño no significa dejar de tocar la madera. Significa que **cuando la tocás, lo elegiste**, y no porque no hay nadie más.

EJERCICIO · TU SEMANA

Anotá cuántas horas de la semana pasada dedicaste a: **producir**, **vender** y **dirigir** (ordenar, planificar, mirar números). Si “dirigir” da cero, ya sabés por dónde empezar.

CAPÍTULO

04

EL EGO, TU PEOR ENEMIGO.

El ego te dice que nadie lo hace como vos. Los números te dicen cuánto te cuesta creerlo.

COMPROMISO 3

04 · EL EGO

DEJÁ QUE DECIDAN LOS NÚMEROS.

El ego aparece disfrazado de cosas que parecen virtudes: *"prefiero hacerlo yo así sale bien"*, *"a mí nadie me tiene que decir cómo trabajar"*, *"yo sé lo que vale esto"*. Suena a orgullo de oficio. Muchas veces es miedo a soltar.

El ego también compra: la camioneta 0 km "para mostrar" pagada en cuotas que ahogan, la máquina que se usa una vez por mes, agrandarse antes de ordenarse. **Más gasto no es más empresa.**

Tu orgullo tiene que estar en el resultado del negocio, no en hacer todo vos.

TRES PREGUNTAS PARA BAJAR EL EGO A TIERRA

1. ¿Esta decisión me hace ganar más o solo me hace sentir mejor?
2. Si un empleado propusiera lo mismo, ¿le diría que sí?
3. ¿Lo puedo explicar con números, o solo con "me parece"?

EJERCICIO · UNA DECISIÓN

Pensá en una decisión del último año que tomaste por ego (una compra, un "no" a un cliente, algo que no quisiste delegar). ¿Qué te costó? ¿Qué harías hoy?

CAPÍTULO

05

ACEPTAR EN QUÉ NO SOS BUENO: MEJORAR O DELEGAR.

Esconder lo que no sabés no lo hace desaparecer. Lo hace más caro.

COMPROMISO 3

NADIE ES BUENO EN TODO. EL DUEÑO LO SABE.

Podés ser un crack con la escuadra y un desastre con los números. Podés diseñar como nadie y odiar vender. No pasa nada. Lo que sí pasa es que, si no lo aceptás, esa parte del negocio queda a la deriva y te sale cara todos los meses.

Frente a cada cosa en la que no sos bueno tenés solo dos caminos honestos:

MEJORAR	DELEGAR
Cuando es clave para tu negocio	Cuando otro lo hace mejor y más barato que tu hora
Cuando nadie más lo puede hacer por ahora	Cuando te saca tiempo de vender o dirigir
Ej.: aprender a presupuestar, a vender, a leer tus números	Ej.: fletes, instalación, administración, redes

Hay un tercer camino, el más común: **hacerte el distraído**. Es el único que está prohibido para un dueño.

EJERCICIO · TU MAPA

Hacé dos listas: **en qué soy bueno** y **en qué no**. Al lado de cada punto de la segunda lista, escribí una sola palabra: **mejoro** o **delego**. Y una fecha.

CAPÍTULO

06

TU ÉXITO ES RESPONSABILIDAD TUYA.

Nadie va a hacer crecer tu empresa por vos. El primer empleado que tenés que formar sos vos.

COMPROMISO 4

06 · HACERTE CARGO

EL CLIENTE, LA COMPETENCIA Y LA ECONOMÍA NO SON TU PLAN.

Siempre va a haber un cliente que no valora, uno que cobra la mitad y un mes malo. Eso no lo controlás. Lo que sí controlás es cómo respondés, cómo te presentás, cuánto sabés de tus números y qué hacés con tu tiempo.

Echarle la culpa al de afuera es humano. Pero cada vez que lo hacés, le estás entregando el volante de tu negocio a alguien que no lo va a manejar por vos.

No podés elegir el mercado. Sí podés elegir quién sos en ese mercado.

LO QUE CAMBIA CUANDO TE HACÉS CARGO

Dejás de preguntar "¿por qué me pasa esto?" y empezás a preguntar "¿qué hago distinto la próxima?". Dejás de esperar el mes bueno y empezás a construirlo. Y empezás a ver tu negocio como lo que puede ser: una empresa.

EJERCICIO · TU FRASE

Completá esta frase y pegala en el taller, donde la veas todos los días:

"A partir de hoy, en mi empresa yo me hago cargo de..."

EL FINAL DEL PASO 1

TUS CUATRO COMPROMISOS.

Son los mismos cuatro que vas a marcar en el sitio para habilitar la membresía. Marcalos acá primero, con lápiz. Si no podés marcar alguno con honestidad, volvé a leer ese capítulo.

- [ ] **Leí el ebook completo.**
  Los seis capítulos, con sus ejercicios.

- [ ] **Acepto que el problema no es el precio: es cómo me presento y cómo vendo.**
  Capítulos 01 y 02.

- [ ] **Voy a dejar de pensar como carpintero y empezar a pensar como dueño.**
  Capítulos 03, 04 y 05.

- [ ] **Me hago cargo de mis resultados. No le echo la culpa al cliente ni a la competencia.**
  Capítulo 06.

¿MARCASTE LOS CUATRO?

Entonces estás listo para el paso 2. Volvé al sitio, marcalos y sumate a la membresía: vivos mensuales con Gian, el grupo de carpinteros que están en el mismo camino, plantillas de presupuesto y contrato, y **tu sitio web profesional con mantenimiento incluido**.

decarpinteroaempresa.com.ar

SOBRE GIAN

HOLA, SOY GIAN JARUF.

Hace años que estoy al frente de empresas de amoblamiento a medida. Pasé por el gris: atender a todos, cobrar poco y perder clientes por precio. Lo que me sacó de ahí fue cambiar la cabeza. Este ebook es el primer paso de ese camino.