

# Las 5 fugas

que mantienen tu negocio **por debajo de \$10K** al mes

Encuentra la tuya en 2 minutos, y llévate la herramienta para solucionarla.



Los latinos somos el grupo que más abre negocios en Estados Unidos... y el que menos cruza los \$100K al año. **No es talento. No es esfuerzo.** Son fugas que casi nadie ve. Aquí están las 5 que mantienen tu negocio estancado, cada una con una herramienta para solucionarla. Empieza por el test de abajo: encuentra **tu fuga #1**.

---

**Cada fuga es dinero que sale de tu negocio... sin que lo notes.**

---

## TEST RÁPIDO

### ¿Cuál es tu fuga principal?

Marca las frases que sientes tuyas:

- |                                                                                                   |                       |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <input type="checkbox"/> "Termino el día agotada, pero no sé qué hice para subir mi facturación." | <b>CLARIDAD</b>       |
| <input type="checkbox"/> "Mis clientes llegan por suerte; no sé de dónde sale el próximo."        | <b>ADQUISICIÓN</b>    |
| <input type="checkbox"/> "Si yo no lo hago, no se hace. Soy el negocio."                          | <b>TIEMPO</b>         |
| <input type="checkbox"/> "Tengo gente interesada, pero la conversación quedó ahí."                | <b>CIERRE</b>         |
| <input type="checkbox"/> "Sé qué tengo que hacer... pero no lo hago."                             | <b>ACCOUNTABILITY</b> |

La que más fuerte te pegó es **tu fuga #1**: por ahí empieza. Y si marcaste **3 o más**, tu negocio está perdiendo dinero ahora mismo.

# Las 5 fugas

## 1 Fuga de claridad

"Termino el día agotada, pero si me preguntas qué hice para subir mi facturación, no sé responder."

**Lo que te cuesta:** gastas tu mejor energía en lo que no pone dinero en tu cuenta.

### TU HERRAMIENTA

**El Audit de 10 minutos.** Anota TODO lo que hiciste ayer y marca cada tarea: ¿generó dinero directo, sí o no?

- 💰 Cerrar a un cliente interesado
- 💰 Publicar contenido que atraiga clientes
- 💰 Cobrar lo que te deben
- ❌ Entrenar a la recepcionista
- ❌ Comprar materiales
- ❌ Rediseñar el logo otra vez

*Lo verde sube tu facturación. Lo rojo es necesario, pero no es para ti: se delega o se sistematiza. Casi siempre lo verde es menos del 30% de tu día. Ese es el tamaño de tu fuga.*

## 2 Fuga de adquisición

"Mis clientes llegan por recomendación o por suerte; no sé de dónde sale el próximo."

**Lo que te cuesta:** tu facturación sube y baja sin control.

### TU HERRAMIENTA

**Si facturas menos de \$10K al mes, salir a buscar clientes (outbound) NO es opcional. Lo que cambia es por dónde.** Define de dónde viene HOY la mayoría de tus clientes, arma un canal de outbound (tú los buscas) y uno de inbound (ellos te buscan), y ejecútalos en paralelo.

#### OUTBOUND (tú los buscas)

Yelp · Sistema de Referidos · Eventos

#### INBOUND (ellos te buscan)

Marca personal · Reviews de Google

*Ejemplo: un medspa. La mayoría de sus clientes vienen de Yelp y referidos (outbound), y en paralelo construye marca personal y reviews de Google (inbound) para que empiecen a llegar solos.*

### 3 Fuga de tiempo

*"Si yo no lo hago, no se hace. Soy el negocio."*

**Lo que te cuesta:** tu facturación tiene techo, porque solo hay una de ti.

#### TU HERRAMIENTA

**Lo repetitivo no se hace con más esfuerzo: se sistematiza o se delega.** Pásalo a un sistema:

- **Responder los mismos mensajes** → un flujo automático en ManyChat que contesta lo frecuente y hasta califica al cliente por ti.
- **Atender clientes o llamadas** → un speech de atención (guion paso a paso) que cualquiera de tu equipo siga igual que tú.
- **Crear contenido** → grábalo en batch (varios de una sentada) y delega la edición a un editor o a la IA. Tú pones la cara y el mensaje; lo demás se delega.
- **Tareas que solo tú sabes** → grábate haciéndola UNA vez; ese video ya es el manual.

*Regla de oro: si una tarea se repite y no necesita TU criterio, no es para ti.*

### 4 Fuga de cierre

*"Tengo gente interesada, pero ahí quedó la conversación."*

**Lo que te cuesta:** la mayoría de las ventas pasan en el seguimiento, no en la primera charla. Dejas dinero sobre la mesa cada semana.

#### TU HERRAMIENTA

**El dinero está en el seguimiento, y no puedes seguir lo que no registras.** Tu sistema mínimo:

- Una **base de datos simple** (un CRM o una hoja) con cada interesado.
- **Etiquetas/estados** por lead: Nuevo · En conversación · Propuesta enviada · Cerrado/perdido.
- Un **recordatorio con fecha** para cada uno: ninguno se enfría sin que lo notes.
- **La clave:** no preguntes "¿sigues interesada?". Reactiva agregando valor.

*"Hola [nombre], me acordé de ti con esto: [un tip o recurso útil para su problema o deseo]. Te lo dejo por si te sirve. Por cierto, ¿cómo vas con [lo que hablamos]?"*

## 5 Fuga de accountability (la más cara)

*"Sé exactamente lo que tengo que hacer. Solo que... no lo hago."*

**Lo que te cuesta:** esta fuga multiplica las otras 4. Puedes tener claridad, canal, sistemas y cierre, y aun así no avanzar, porque decides sola y nadie te exige.

### TU HERRAMIENTA

**El contrato de una línea.** Escribe tu meta de la semana en una frase y mándasela a alguien con la pregunta: "¿me preguntas el viernes si la cumplí?". Comprometer tu meta con otra persona y agendar el check-in multiplica tu probabilidad de cumplirla. Eso, sistematizado y con dueños de negocio a tu nivel, es **La Mesa de Lazos**.

## ¿Marcaste 3 o más?

Entonces tu negocio está perdiendo dinero ahora mismo. Detectar las fugas es gratis, y ya diste el primer paso. **Solucionarlas** (con un plan a tu medida para la claridad, y una comunidad que te exija ejecutar para la accountability) es lo que hacemos en Lazos. No es talento ni esfuerzo. Es acceso.

**Aplica en [lazos.co](https://lazos.co)**