



TERRAZZO GraniTech
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA

COATINGS ACADEMY

PARA INSTALADORES CON EXPERIENCIA

Agenda Llena.

EL MAPA PARA INSTALADORES EN 90 DÍAS

Cómo conseguir de 3 a 5 trabajos de alto margen al mes sin perder el tiempo con prospectos de poca calidad ni trabajar más fines de semana.

Plan día a día: llena tu agenda, aumenta tus precios y sistematiza tu negocio.



Los guiones, anuncios y hoja de precios para implementar el sistema, sin improvisar.



Los números de 3 a 5 trabajos premium al mes



El mapa para instaladores en 90 días.

Un plan completo para lograr una agenda llena y rentable. Haz la autoevaluación y empieza en la fase que más necesita tu negocio.

EMPIEZA AQUÍ

Qué es este mapa	03
Autoevaluación de 2 min	04
El mapa de un vistazo	05

FASE 1 • LLENA TU AGENDA • DÍAS 1 A 30

Plan Fase 1	06
Hazte visible: Las Cuatro Claves	07
El banco de recursos	08

FASE 2 • SUBE EL TICKET Y CIERRA • DÍAS 31 A 60

Plan Fase 2	09
Cobra la transformación	10
Cotiza sin miedo	11

FASE 3 • SISTEMATIZA Y ESCALA • DÍAS 61 A 90

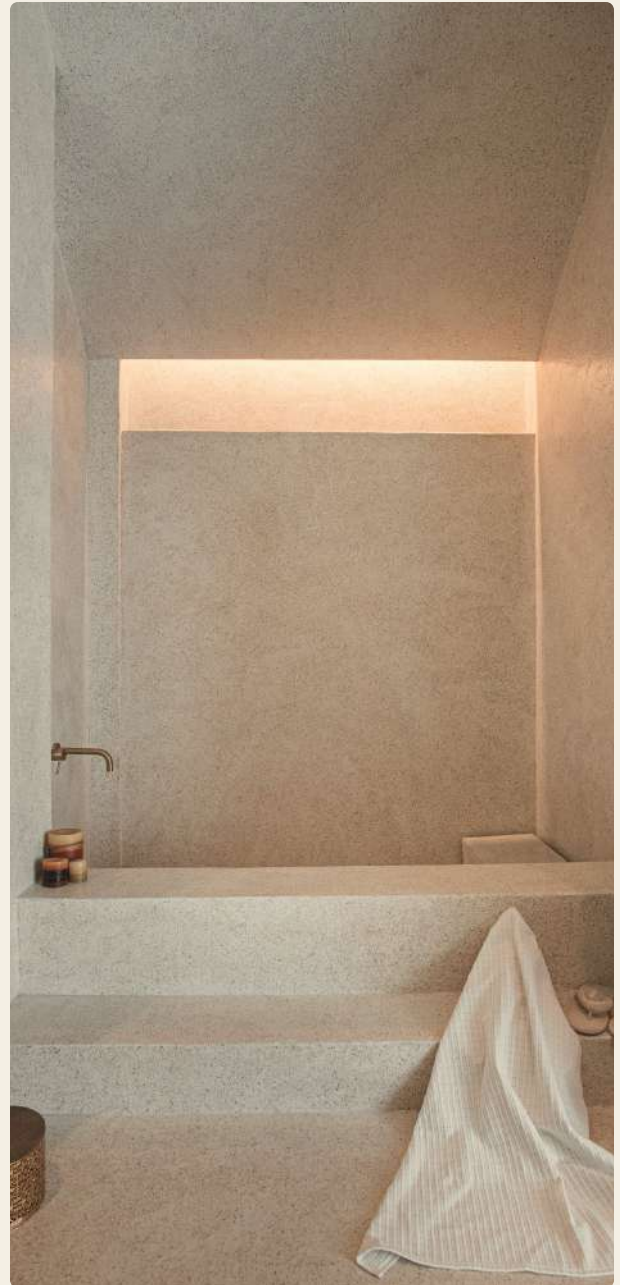
Plan Fase 3	12
Que se multiplique	13
Boca a boca y referidos	14

LOS NÚMEROS

Números y capacidad	15
Errores que frenan el mapa	16
Caso real: 0 → 3/mes	17
Resultados reales	18

AVANZA MÁS RÁPIDO

Qué incluye	19
El sistema que dominarás	20
Dentro de los 2 días	21
Soporte y certificación	22 y 23
Garantía y tu siguiente paso	24 y 25



QUÉ ES ESTE MAPA

Consigue de 3 a 5 trabajos sin juntas al mes. En 90 días.

Este mapa muestra a instaladores con experiencia cómo conseguir de tres a cinco trabajos de baño sin juntas y de alto margen cada mes, en los próximos 90 días, **sin comprar prospectos de baja calidad ni sacrificar más fines de semana.**

Es un mapa deliberadamente enfocado en un solo objetivo: construir un flujo de trabajo lleno y rentable. Una vez resuelto, aparece el siguiente reto: instalar todo ese trabajo con un estándar premium, rápido y sin que todo dependa de ti. De eso se encarga nuestro programa (pág. 21). Primero, llenemos el calendario.

LA DEMANDA

Piden acabados sin juntas

Acabados sin lechada, impermeables, sin demolición, en casas, spas y restaurantes. Los clientes premium ya los piden.

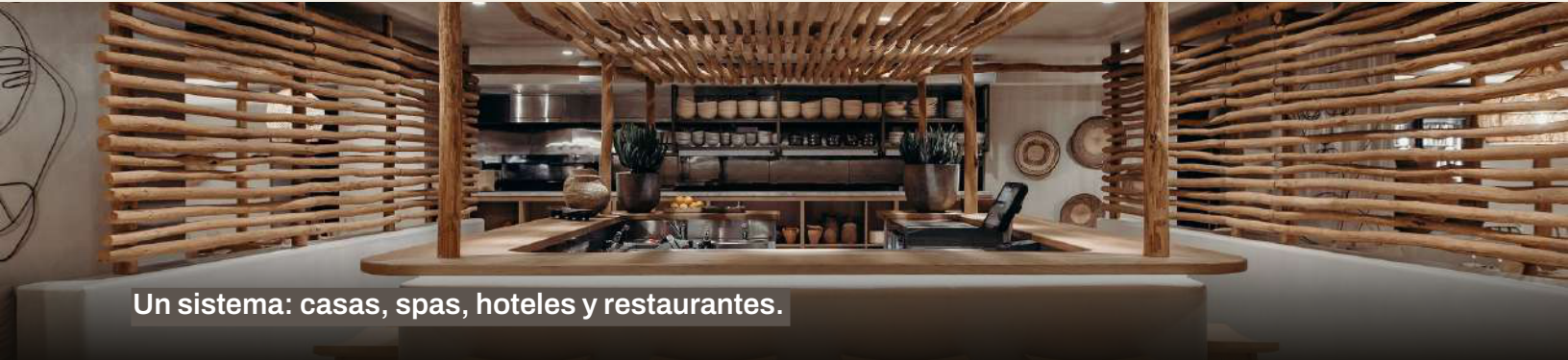
LA BRECHA

La brecha

Casi nadie une la habilidad con una forma real de venderlo. Esa brecha es tu margen, si construyes el flujo.

¿Quieres que adaptemos este mapa a tu negocio? Agenda una llamada gratuita de 15 minutos para crear tu Mapa de Escalamiento.

[Agenda ya →](#)



Un sistema: casas, spas, hoteles y restaurantes.

Dos de cada tres no estarán en diez años.

Dentro de diez años, dos de cada tres empresas de este oficio ya no existirán. No porque sus dueños no supieran trabajar con las manos, sino porque construyeron sobre arena: trabajos baratos y aislados para clientes que desaparecen, sin una cartera estable, sin una oferta premium, todo dependiendo de ellos. Llegas un mes flojo y se derrumba todo.

LOS QUE DURAN HACEN TRES COSAS DISTINTAS

01 Dejan de perseguir trabajos baratos.

Trabajos premium sin juntas para clientes que lo valoran, no ofertas a la baja que se esfuman el mes siguiente.

02 Perfeccionan una sola especialidad.

Escuchan al cliente correcto y siguen mejorando el acabado que gana, en vez de perseguir cada objeto brillante.

03 Dominaron los fundamentos y los repiten durante años.

Flujo de clientes, precios premium y un sistema, con constancia, sin fingir ser algo que no son.

“

Puedes pagar con tiempo o puedes pagar con dinero. Este mapa es una máquina del tiempo: puedes pasar cinco años intentando descubrir todo esto por tu cuenta... o aprender el sistema ahora y dejar de perder dinero en el proceso.

Este mapa es cómo te conviertes en el que permanece. No seas una estadística.

EMPIEZA AQUÍ • AUTOEVALUACIÓN DE 2 MINUTOS

¿Dónde estás hoy?

Marca cada "sí". Tu puntaje te dice en qué fase empezar; no pierdas tiempo arreglando lo que no está roto.

PROSPECTOS

- ☐ ¿Te sobran solicitudes de cotización?
- ☐ ¿Recibes referidos sin pedirlos?
- ☐ ¿Publicas tu trabajo cada semana?

PRECIOS

- ☐ ¿Siempre cotizas bueno/mejor/premium?
- ☐ ¿Mantienes tu mínimo, sin descuentos?
- ☐ ¿Cobras premium sobre el azulejo?
- ☐ ¿Sabes tu margen/obra?

CAPACIDAD

- ☐ ¿Tienes un checklist de instalación?
- ☐ ¿Le pasarías una obra a un ayudante?
- ☐ ¿Pides un referido en cada obra?

0 a 3

Te faltan prospectos. Empieza en la **Fase 1** y no te la saltes.

4 a 7

Estás listo para recorrer el mapa completo de 90 días.

8 a 10

Modo Escala. Empieza directamente en la **Fase 3**.

**Califícate con honestidad y empieza en la fase que corresponda.
El mapa funciona en orden.**

¿Quieres que adaptemos este mapa a tu negocio? Agenda una llamada gratuita para crear tu Mapa de Escalamiento: trae tus anuncios y números.

Agenda ya →

EL MAPA

Tres fases. 90 días.

Cada fase resuelve un cuello de botella diferente: primero llenas tu agenda, luego aumentas el valor de tus proyectos y finalmente construyes un sistema para escalar.

FASE 1 · DÍAS 1 A 30

Llena tu agenda

Meta: **recibir más de 10 solicitudes reales de cotización.**

FASE 2 · DÍAS 31 A 60

Sube el ticket y cierra

Meta: **cotizar al menos un proyecto premium por semana y cerrar de dos a tres.**

FASE 3 · DÍAS 61 A 90

Sistematiza y escala

Meta: **generar referidos de forma constante y estar listo para crecer con una cuadrilla.**

Cumple la meta de una fase antes de pasar a la siguiente. No intentes resolver la Fase 2 si la Fase 1 todavía está vacía.

¿Quieres que adaptemos este mapa a tu negocio? Agenda una llamada gratuita para crear tu Mapa de Escalamiento: trae tus anuncios y números.

Agenda ya →

El muro de acabados: lo que vende una agenda llena.

FASE 1 • DÍAS 1 A 30

Llena tu agenda.

LA META **10+ solicitudes reales de cotización.**

HAZ ESTO

- ☐ Contacta a 20 clientes anteriores con el guion de contacto cálido
- ☐ Escribe a 10 diseñadores y contratistas con la plantilla
- ☐ Publica 3 reels de antes y después; suma 10 fotos de obra a tu galería
- ☐ Lanza de 2 a 3 anuncios del Banco hacia una landing page sencilla
- ☐ Enfócate en remodelaciones premium y proyectos de diseño.

META SEMANAL

Inicia más de 30 conversaciones nuevas por semana.



¿Quieres que adaptemos este mapa a tu negocio? Agenda una llamada gratuita de 15 minutos para crear tu Mapa de Escalamiento.

Agenda ya →

Todos los prospectos llegan por una de estas cuatro puertas.

Si quieres conseguir más proyectos, solo existen cuatro formas de poner tu negocio frente a clientes potenciales. Domina al menos dos y deja que el Banco de Recursos haga el trabajo pesado.

Contacto cálido

Gente que te conoce, uno a uno. Escribe a clientes y contactos: los sí más rápidos que vas a conseguir.

Contacto frío

Personas que aún no te conocen. DM o correo a diseñadores, contratistas y agentes inmobiliarios con tu ficha técnica.

Publica contenido

Personas que ya te conocen. Publica antes y después, videos y reels para que el acabado se venda solo.

Anuncios pagados

Personas que aún no te conocen. Usa las plantillas del Banco y escala las campañas que generan visitas y cotizaciones.

LOS EJES

Izquierda a derecha: **gente que te conoce** → **gente que no**. De arriba abajo: **uno a uno** → **uno a muchos**. Cubre más de la matriz, más prospectos.

EMPIEZA AQUÍ

Contacto cálido + un canal de contenido: el arranque más rápido para un instalador. Suma contacto frío a diseñadores; anuncios pagados si algo convierte.

No intentes hacer las cuatro al mismo tiempo. Elige dos, hazlas todos los días y deja que el Banco escriba por ti.



No inventes. Replica.

El Banco incluye cinco anuncios, una estructura de landing page, tres guiones de seguimiento y dos plantillas de contacto. Aquí tienes un ejemplo de cada uno para que copies el patrón y empieces hoy mismo.

ANUNCIO • #1 DE 5

Titular: “Una ducha impermeable y sin juntas, instalada sobre tu azulejo existente en aproximadamente tres días.”

Texto principal: Sin demolición. Sin polvo. Sin juntas que tallar los próximos 10 años. Solo un acabado sin juntas, tipo spa, encima de lo que ya tienes. Solo tomamos unos pocos al mes. Toca para ver si tu baño califica.

CTA: “Quiero saber si mi baño califica.”

LANDING PAGE • WIREFRAME

- Encabezado principal: la promesa + una foto principal + un botón
- Prueba social: 3 a 4 pares de antes y después
- Cómo funciona: 3 pasos (visita → cotiza → instala)
- Oferta: qué incluye, bueno/mejor/premium
- Confianza: reseñas + “aplicador certificado”
- Cierre: un formulario, un botón, repetido

SEGUIMIENTO • #1 DE 3

“Hola [Nombre], algo rápido. Puedo hacer tu [ducha/baño] sin juntas e impermeable sobre el azulejo actual, sin demolición, unos 3 días en obra. ¿Te mando dos fotos y un precio rápido? • [Tú]”

CONTACTO DISEÑADOR/GC • #1 DE 2

“Hola [Nombre], soy aplicador certificado de acabados sin juntas en [zona]. Si tu cliente quiere un acabado tipo spa sin demolición, llámame a mí. ¿Te paso la ficha técnica de una página para tu proyecto? • [Tú]”

Fíjate en el patrón: presenta el resultado, elimina la objeción y pide un siguiente paso pequeño. Todos los recursos del Banco siguen esa estructura.

¿Quieres que adaptemos este mapa a tu negocio? Agenda una llamada gratuita para crear tu Mapa de Escalamiento: trae tus anuncios y números.

[Agenda ya →](#)



FASE 2 • DÍAS 31 A 60

Aumenta el valor de cada proyecto y mejora tu tasa de cierre.

LA META **Cotiza al menos un proyecto premium por semana y cierra entre dos y tres.**

HAZ ESTO

- ☐ Ofrece paquetes: bueno / mejor / premium
- ☐ Usa las 3 preguntas de presupuesto al cotizar
- ☐ Cotiza con la hoja de precios: respeta siempre tu mínimo.
- ☐ Haz seguimiento y cierra entre el tercer y quinto contacto.
- ☐ Ofrece anticipos o financiamiento para quitar fricción

META SEMANAL

Cotiza al menos 1 obra sin juntas por semana a precio premium.



¿Quieres que adaptemos este mapa a tu negocio? Agenda una llamada gratuita de 15 minutos para crear tu Mapa de Escalamiento.

Agenda ya →

Vende la transformación, no los metros cuadrados.

Nadie pierde el sueño por “150 pies² de microcemento”. Quiere la ducha tipo hotel boutique que nunca más genere moho. Cobra por lo segundo.

LA FÓRMULA DEL VALOR

Las personas pagan en proporción al resultado que desean y a la confianza que tienen en que tú puedes lograrlo, dividido entre el tiempo y el esfuerzo que toma realizarlo.

- **Aumenta el deseo:** muestra el spa terminado, no la cubeta del producto.
- **Sube la certeza:** antes y después, reseñas, “aplicador certificado”.
- **Reduce el tiempo:** “unos 3 días, sin demolición” le gana a 3 semanas de romper todo.
- **Reduce las molestias:** sin polvo, sin pelear permisos, sin mantener lechada.



INSTALADOR ECONÓMICO	APLICADOR PREMIUM CERTIFICADO
Cotiza un precio por metro cuadrado	Cotiza un resultado final, 3 opciones
Compite por ser el más barato	Compite por ser la única opción certificada
Descuenta cuando el cliente duda	Suma pruebas y garantía, sostiene el precio

No hay premio por ser el segundo más barato. El premio es convertirte en la opción premium más evidente.

FASE 2 • COTIZA SIN MIEDO

Nunca vuelvas a cotizar con miedo.

Así cotizas cualquier proyecto sin perder dinero. Calcula tu costo real, define un precio mínimo que nunca negocias y presenta tres opciones claras para que el cliente elija el nivel de inversión, no si te contrata o no.

EJEMPLO • BAÑO DE ~150 PIES²

CONCEPTO	MONTO
Material + preparación	\$1,200
Mano de obra (tus días × tarifa)	\$1,800
Gastos + viaje + consumibles	\$600
Costo real del proyecto	\$3,600
Margen objetivo (mínimo 45%)	× 1.8
MI PRECIO MÍNIMO	\$6,480

BUENO \$6,500	MEJOR \$8,200	PREMIUM \$10,500
-------------------------	-------------------------	----------------------------

TUS NÚMEROS

CONCEPTO	TU \$
Material + preparación	\$ _____
Mano de obra (días × \$)	\$ _____
Gastos + viaje	\$ _____
Costo real del proyecto	\$ _____
× 1.8 (mín. 45%)	_____
MI PRECIO MÍNIMO	\$ _____

REGLA DEL MÍNIMO

Si una cotización queda por debajo de tu precio mínimo, no bajas el precio. Ajustas el alcance del proyecto o simplemente dices que no. Un proyecto sin margen no es un negocio; es un pasatiempo costoso.

Si tu primera cotización tiene menos de un 45% de margen, envíanos tus números a info@terrazzo-usa.com y te ayudamos a corregir la propuesta antes de enviarla al cliente.

FASE 3 • DÍAS 6 1 A 9 0

Sistematiza y escala.

LA META **Referidos en automático; listo para sumar cuadrilla.**

HAZ ESTO

- ☐ Documenta tu lista de instalación de principio a fin
- ☐ Pide un referido en cada trabajo terminado
- ☐ Activa el volante: reseñas, galería, diseñadores
- ☐ Delega un paso a un ayudante: entrénalo con la lista
- ☐ Mide prospectos → cotizaciones → cierres/semana

META SEMANAL

Pide un referido + una reseña en cada trabajo.



¿Lo armamos con **tu** flujo real? Agenda gratis una llamada de Mapa de Escalamiento (15 min).

Agenda ya →

A puro esfuerzo se avanza paso a paso. Con un sistema bien armado, la bola de nieve se hace sola.

La mayoría de los contratistas crece en línea recta: cada trabajo sale del esfuerzo que tú pones esa semana. Si paras, se acaban los prospectos. Con un sistema es distinto: cada cliente feliz deja reseñas y referidos que traen al siguiente, el crecimiento se multiplica y la rueda sigue girando sin ti.



OPERADOR LINEAL	DUEÑO DE LA BOLA DE NIEVE
Tú generas los prospectos: vendes cada trabajo	Tu reputación genera prospectos: vende por ti
Tu crecimiento topa en tus horas	Se multiplica más allá de tus horas

ALIMENTALO • ANUNCIOS TESTIMONIALES

Los mejores anuncios no los haces tú: los hacen tus clientes. Un video crudo de 60 segundos de un cliente feliz contando su historia convierte más que cualquier anuncio producido. Graba uno en cada trabajo destacado y córrelo como un **anuncio testimonial**. (Cómo conseguirlos: página 15.)

Así dejas las herramientas: la bola de nieve rueda con tu **reputación**, no con tu sacrificio diario. Las reseñas y los referidos venden por ti.



Que cada trabajo facilite los dos siguientes.

La bola de nieve solo crece cuando tus clientes felices cuentan tu historia por ti.

Diséñalo en cada trabajo (un video corto, un par de reseñas y una razón para recomendarte) y un baño sin juntas se convierte en los próximos diez.

LA GUÍA DE PRUEBAS DEL CLIENTE

01

Dales una historia que contar

Cuando al cliente le encante el acabado, mándale una hoja con cómo contarlo: cómo era su espacio antes, qué lo hizo dudar, cómo se sintió el proceso y cómo se siente hoy. Hazlo fácil.

02

Un video crudo de celular donde responde esos puntos, sin producción gana siempre. Esos videos son tus **anuncios testimoniales**.

03

Ahí mismo, una tarjeta con QR: pide reseña en Google y Yelp. Las reseñas se multiplican: venden por ti las 24 horas.

ARMA UNA BOLA DE NIEVE QUE CREZCA SOLA

Casi todo negocio debería armar una bola de nieve que se multiplica: un sistema, o "círculo virtuoso", que crece solo. En un negocio de acabados, se ve así:

- **Reputación** → boca a boca: hablan de cada baño que impresiona
- **Viralidad estructural** → tu obra vive en la casa; las visitas preguntan "¿quién lo hizo?"
- **Permanencia** → planes de cuidado y resellado = ingresos recurrentes
- **Efecto de red** → una red de diseñadores y contratistas
- **Red de referidos** → la lista Pro / Aplicador Certificado
- **Portafolio creciente** → contenido que trae prospectos

Las reseñas y los referidos son **activos**. Créalos una vez y venden por ti para siempre.



Lo que 3 trabajos al mes suman a tu año.

Aquí el mapa se paga solo. Haz tus propios números, luego revisa si puedes instalar de verdad el trabajo.

EJEMPLO

Ganancia prom. / trabajo sin juntas	\$5,000
Trabajos extra / mes	× 3
GANANCIA EXTRA / MES	\$15,000
× 12 meses	
GANANCIA EXTRA / AÑO	\$180,000

REGLA DEL MÍNIMO

Nunca cotices bajo tu precio mínimo. Un trabajo a pérdida no es trabajo; es un pasatiempo caro.

TUS NÚMEROS

Mi ganancia / trabajo	\$ _____
Trabajos a sumar / mes	_____
MI GANANCIA EXTRA / MES	\$ _____
× 12 meses	
MI GANANCIA EXTRA / AÑO	\$ _____

TU CAPACIDAD

¿Cuántos puedes instalar al mes? ____ Ese es tu tope: si la demanda lo supera, suma una cuadrilla (Fase 3).

Ejemplo ilustrativo. La ganancia por trabajo, el cierre y la capacidad varían según mercado, cuadrilla y acabado. No garantiza ingresos.

¿Lo armamos con **tu** flujo real? Agenda gratis una llamada de Mapa de Escalamiento, trae anuncios y números.

Agenda ya →

Haz esto, no aquello.

Cada uno de estos errores te hace perder dinero, o frena tus 90 días antes de empezar. Léelos una vez y no los cometas.

ERROR 01 "Haré marketing cuando el trabajo sea perfecto." Esperas para siempre y sigues quebrado.	SOLUCIÓN Lanza con las fotos que ya tienes. Más vale repetir que esperar a estar listo.
ERROR 02 Ofrecer "todo" (pisos, muros, patios, epoxi) a todo el mundo.	SOLUCIÓN Elige una oferta (baños spa sin juntas) y un tipo de cliente. El dinero está en el nicho.
ERROR 03 Adivinar precios y descontar apenas el cliente duda.	SOLUCIÓN Usa la Calculadora. Sostén tu mínimo. Suma valor, nunca bajes el precio.
ERROR 04 Enviar una cotización y quedarte esperando.	SOLUCIÓN Usa los guiones de seguimiento. La mayoría cierra en el 3er a 5to contacto, no en el 1ro.
ERROR 05 Ir solo tras dueños de casa e ignorar diseñadores y contratistas generales.	SOLUCIÓN Un diseñador puede darte trabajos por años. Usa la plantilla de contacto cada semana.

La máquina no se rompe por un error grande. Se rompe por **saltarte la rutina aburrida: seguimiento, contacto directo, sostener el precio.**

CASO DE EJEMPLO

De 0 a 3 trabajos al mes.

Así pueden verse los 90 días de un instalador de azulejo que se compromete con el mapa.

TRABAJOS SIN JUNTAS / MES

0 → 3

GANANCIA EXTRA / MES

≈ \$15k

PUNTO DE PARTIDA

Buen instalador de azulejo. Solo boca a boca, sin oferta de acabado sin juntas, cotizando por pie².

ACCIONES CLAVE

Armó una oferta spa, hizo el contacto de Fase 1 + 3 anuncios, sumó bueno/mejor/premium y pidió referidos en cada trabajo.

ANTES → DESPUÉS

0 trabajos sin juntas → 3 al mes a ~\$5k de ganancia; ticket promedio más alto, sin guerra de precios.

DÓNDE ESTÁ HOY

Agenda llena ~6 semanas, sumando un ayudante y rechazando el trabajo barato.

Caso ilustrativo del camino de 90 días, no un cliente específico. Los resultados varían según esfuerzo, mercado y ejecución.

¿Lo armamos con **tu** flujo real? Agenda gratis una llamada de Mapa de Escalamiento, trae anuncios y números.

[Agenda ya →](#)



Instaladores que dieron el salto.

Aplicadores reales usando el sistema Terrazzo GraniTech en sus propios negocios, y un vistazo a los acabados que logra.



“Terrazzo GraniTech me abrió un nivel de oportunidad totalmente nuevo. Ahora tomo proyectos con superficies difíciles que antes rechazaba, y la resina con memoria antifisuras aguanta siempre: sin regresos, sin retoques.”

• **Javier Duque, Du-all Microcement**



HAMMAM SPA • SIN JUNTAS



DUCHA DOBLE A RAS



PISCINA DE SPA



DUCHA RESIDENCIAL



LAVABO DOBLE SIN JUNTAS



MEDIO BAÑO DE IMPACTO



“Adherencia fuerte sobre muchas superficies (incluso sobre azulejo existente, sin demolición) y un acabado impecable. Te permite entregar resultados premium con confianza.”

Oscar Diaz

PRESIDENTE, CEMENT LUXURY INC



“Mi cliente quería revestimiento impermeable en vez de duchas de azulejo. Nick y su equipo aclararon todas mis dudas. Gran servicio; los seguiré usando en más proyectos.”

Samantha Morris

CONTRATISTA → INSTALADOR SIN JUNTAS



“Casi me salto el seminario de Miami: con 20+ años en estuco veneciano y limewash, creí que ya sabía bastante. Qué bueno que fui: formación práctica de quienes crearon el sistema, instalaciones más limpias y parejas en dos meses, y soporte real después del seminario.”

Dan Valentine

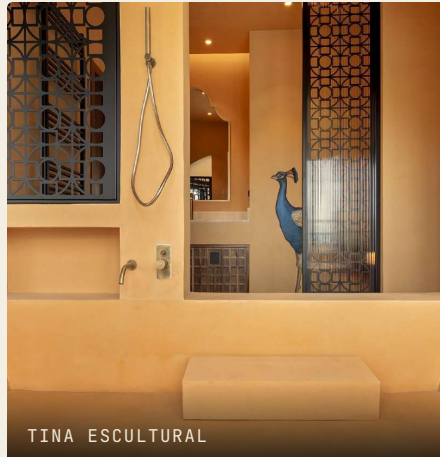
DAN VALENTINE ART • MIAMI

Esto es lo que vas a vender.

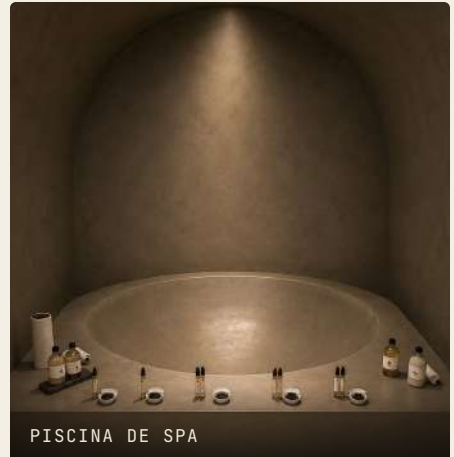
Sin juntas, sin lechada, impermeable: de duchas tipo spa a tinas escultóricas y cuartos de wellness completos. Un solo sistema.



SALA DE SPA



TINA ESCULTURAL



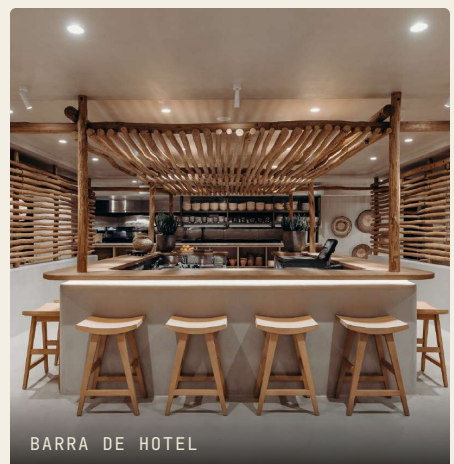
PISCINA DE SPA



DUCHA CON PLANTAS



DUCHA DE PASILLO



BARRA DE HOTEL



MUEBLE DE IMPACTO



LAVABO DOBLE



BAÑO HÚMEDO

¿Lo armamos con **tu** flujo real? Agenda gratis una llamada de Mapa de Escalamiento, trae anuncios y números.

[Agenda ya →](#)



MÁS ALLÁ DEL BAÑO

Casas, spas, hoteles y restaurantes.

Un sistema sin juntas escala directo al sector hotelero, donde los proyectos son más grandes y el dinero también.



AVANZA MÁS RÁPIDO

El Programa.

Ya tienes el mapa. Este es el camino, contigo paso a paso, para instalarlo todo en 90 días: ponlo en práctica en Miami y te damos apoyo hasta llenar tu flujo de clientes.

Todo lo del programa.

No tienes que llenar tu agenda solo. Este es el programa que, contigo, recorre el mapa de 90 días completo, y ya funciona antes de que salgas de Miami.

01 El Plano de 90 Días

Lista semana a semana: de "sin oferta" a "10 cotizaciones enviadas". Sin adivinar qué hacer el lunes.

02 Banco de Recursos

5 anuncios, 1 wireframe de landing, 3 guiones de seguimiento, 2 plantillas de contacto diseñador/contratista. Copia. No inventes.

03 Calculadora y Hoja de Cotización

Carga mano de obra y material local. Saca tu mínimo rentable y ofertas bueno / mejor / premium.

04 Soporte Grupal + Acceso de por Vida

Dos llamadas grupales al mes durante tus 90 días; luego acceso de por vida a nuestro equipo y tu instructor.

05 El Intensivo Práctico en Miami

2 días con el sistema completo en módulos a escala real. El paso obligatorio para convertirte en Aplicador Certificado.

06 Certificación + Directorio Pro Referral

Gradúate certificado y califica para prospectos entrantes de Pro Referral: trabajo que llega a ti, no que persigues.

Las partes 1 a 4 llenan tu agenda. Las partes 5 y 6 son la llave: certificarte pone tu nombre en la lista que le entregan al cliente.



Dos días, llana en mano junto a maestros aplicadores.

La fuerza está en la secuencia. Y la secuencia se enseña.

No estás aprendiendo un arte con el que hay que nacer. Aprendes un sistema definido y repetible: siete capas de ingeniería, aplicadas en orden, sobre un sustrato firme. Practicas cada una hasta ejecutarla sin pensar.



El Día 2 ejecutas el **sistema completo de inicio a fin** con un maestro aplicador, antes de tocar el trabajo de un cliente que paga.

†Un sustrato que no esté firme y liso se lleva primero a ese nivel (con desbaste, autonivelante o cierre de juntas) antes de aplicar el sistema.

EL PROGRAMA • DENTRO DE LOS 2 DÍAS

No miras. Paleta en mano.

Las plantillas te ponen en marcha. El Intensivo te vuelve temible. Dos días de instalación guiada en módulos a escala real, con maestros aplicadores a tu lado; sales con la cotización armada y tus habilidades validadas.

DÍA 1 • APRENDE Y COTIZA

- Leer y preparar sustratos
- Primer de cuarzo e incrustar malla de fibra
- Estimar y cotizar trabajos con la Calculadora

→ Sal del Día 1 con la cotización de tu “Primer Baño Sin Juntas” lista para enviar.

DÍA 2 • INSTALA Y CERTIFÍCATE

- Técnica de paleta y capas de espesor medio
- Lijado, textura, color y el acabado sin juntas
- Sellado PU, antideslizante e inducción al programa Pro Referral

→ Ejecuta el sistema completo, pasa las pruebas y quedas listo para trabajos reales.



DÓNDE

Miami • The Wynwood Building

Grupos pequeños (6 lugares). Herramientas y sustratos reales, maestros aplicadores a tu lado. Trae un baño real de tu agenda: le ponemos precio contigo y diseñamos el acabado, así lo cotizas el día que vuelvas a casa.

[Ver fechas →](#)

Ven preparado.

Recibe comentarios concretos.

Nuestras llamadas de comentarios no son para presumir. Ganas tu lugar si mandas todo por adelantado (en el formato que te damos) y ya revisamos tus números antes de empezar. Así te llevas dirección concreta, no consejos genéricos.

MANDA ESTO ANTES • PARA CALIFICAR

- Tu **biblioteca de anuncios**, todo lo que tengas activo
- Tu **LTV : CAC** en nuestra plantilla (te la damos)
- Tus **cotizaciones, fotos y landing page**

Envíalo antes, en nuestro formato. Sin eso, no hay lugar.

LUEGO, EN LA LLAMADA

- Ya revisamos tus materiales
- Comentarios y correcciones concretos
· Verde / Amarillo / Rojo en cada pieza
- Todos llegan preparados, así aprende todo el grupo

VERDE

Mándalo. El anuncio, cotización u oferta puede salir.

AMARILLO

Casi. Corrige una cosa primero. Te decimos cuál.

ROJO

Alto. Rehazlo antes de que te cueste el trabajo.

RITMO Y ACCESO

2 llamadas grupales en vivo al mes durante tus 90 días; luego acceso de por vida a nuestro equipo y a tu instructor para dudas de instalación.

¿QUIERES AYUDA?

Llamada gratis de Mapa de Escalamiento

Manda tus anuncios y números en nuestra plantilla para revisarlos antes; luego mapeamos tus primeros 3 trabajos con comentarios y correcciones reales y concretos.

Agendar →



EL PROGRAMA • CERTIFICACIÓN + PRO REFERRAL

No solo te certificamos. Te mandamos trabajo.

La mayoría de los cursos termina con la clase. Tu certificación es donde empieza a pagarte. Como Aplicador Certificado entras en la lista de prospectos Pro Referral: tres canales que mantienen tu agenda llena, así nunca dependes de una sola fuente.

CANAL 01

Referidos de GraniTech

Prospectos de dueños de casa y diseñadores en tu zona, dirigidos a aplicadores certificados. Ya vendidos: cotizas, no convences.

CANAL 02

Tus clientes actuales

Ofrece una mejora sin juntas ni demolición a quien ya confía en ti. Los guiones de 90 días reactivan clientes.

CANAL 03

Diseñadores y GCs

La certificación te hace el especialista al que llaman para acabados de diseño. Un buen trabajo trae referidos.

TU META

Un baño sin juntas al mes por canal.

~3/mes

≈ \$150k+ ganancia bruta/año

Los prospectos Pro Referral se comparten con aplicadores certificados según disponibilidad y mejor esfuerzo, por territorio y demanda. La participación en el programa no constituye promesa ni garantía de prospectos, proyectos o ingresos, ni genera obligación alguna para Terrazzo GraniTech.

Haz el trabajo. O lo compensamos.

No te pedimos que creas en una promesa; nos jugamos la piel con tu esfuerzo. Esta garantía premia una sola cosa: que de verdad muevas la máquina.

LA GARANTÍA DE IMPLEMENTACIÓN 90 DÍAS

Si asistes a todos los días del Intensivo de Miami y completas la lista de 90 días:

- Arma tu oferta
- Lanza al menos 2 campañas de anuncios o contacto con nuestras plantillas
- Manda 10+ cotizaciones con nuestra hoja de precios

...y aun así no te sientes seguro vendiendo acabados tipo spa a precio premium, lo compensamos:

Repites un Intensivo futuro gratis: vuelves a hacerlo completo con un grupo nuevo, sin costo, hasta que lo domines.

¿ENCAJAS? • ESTO ES PARA TI SI

- | | |
|--|--|
| ☐ Ya haces remodelaciones, azulejo, yeso o pisos | ☐ Te sientes cómodo con precio premium, no con la oferta más barata |
| ☐ Quieres un flujo constante, no trabajos sueltos | ☐ Ejecutas: anuncios, contacto, seguimiento |

“

Puedes pagar con tiempo o puedes pagar con dinero. Este plano es una **máquina del tiempo, adelanta tu futuro.**

Pasa cinco años tratando de resolverlo solo y quizá nunca llegues, perdiendo dinero todo el camino. O compra el mapa y arranca este trimestre.

Respaldado por escrito, o lo compensamos.



EL SIGUIENTE PASO

¿Quieres trabajo que te busque a ti?



Ya tienes el mapa. Lo más rápido para aplicarlo todo (oferta, prospectos, precios, referidos) son dos días prácticos en Miami y 90 días

de apoyo hasta llenar tu agenda. Solo **6 instaladores** por intensivo.

LISTO YA • SOLO 6 LUGARES POR INTENSIVO

Reserva tu lugar en Miami

Dos días prácticos + el programa completo de 90 días. Sales certificado, con tus primeras cotizaciones y tu plan de flujo.

[Ver fechas y reservar mi lugar →](#)

¿Ayuda antes? [Mapa de Escalamiento gratis →](#)

\$2,250

por instalador • Miami

SIN RIESGO

Con la Garantía
de Implementación 90 Días

La demanda ya está ahí afuera. La única pregunta es si tu nombre está en la lista cuando llegue.