

425-243-4579

info@orozdesign.com

OrozDesign.com

**OROZDESIGN**  
— AGENCIA DE MARKETING —

# Frida's Cleaning Services LLC

**GUÍA DE COTIZACIÓN  
PARA SERVICIOS DE LIMPIEZA**

**SOLUCIONES DIGITALES PARA IMPULSAR TU NEGOCIO**

**Descripción:**

Frida's Cleaning Services es una empresa especializada en servicios de limpieza tanto residencial como comercial en Las Vegas. Su objetivo es transformar cualquier ambiente en un oasis de limpieza y confort. Entienden que la limpieza lleva tiempo, independientemente del tamaño de la propiedad o negocio.

**Problema:**

Frida's Cleaning a menudo enfrentan el desafío de no saber cómo elaborar cotizaciones precisas y profesionales.

Esto puede deberse a la falta de una estructura clara, llevándolos a perder clientes potenciales debido a precios excesivos, no considerar todos los costos involucrados o no tener en cuenta las necesidades específicas del cliente.

**Solución:**

Para abordar el desafío que enfrenta Frida's Cleaning en la elaboración de cotizaciones precisas y profesionales, hemos creado una guía integral.

Esta guía proporciona una estructura clara para la cotización, considerando todos los costos involucrados y adaptándose a las necesidades específicas del cliente. Con esta herramienta, Frida's Cleaning puede mejorar su proceso de cotización, reforzar la confianza de los clientes y optimizar su rentabilidad.



**Guía Para Crear Cotizaciones**  
**Servicios de Limpieza**  
**Frida's Cleaning Services LLC**



A continuación, presentamos esta guía detallada para elaborar cotizaciones para servicios de limpieza en Las Vegas, Nevada, específicamente para Frida's Cleaning Services LLC

## Evaluación del Tamaño y Estado de la Propiedad:

**Inspección Inicial:** Antes de dar una cotización, es esencial visitar la propiedad. Esto te permitirá evaluar el tamaño, número de habitaciones, baños y áreas especiales que requieran atención.

### **Checklist de Evaluación:**

Crea una lista de verificación que incluya aspectos como:

- Metros cuadrados o pies cuadrados de la propiedad.
- Estado general (limpio, moderadamente sucio, muy sucio).
- Presencia de manchas difíciles o áreas que requieran tratamientos especiales.

**Ejemplo:** Una casa de 150 m<sup>2</sup> con 3 habitaciones y 2 baños, en estado moderadamente sucio.

## Determinación de las Horas de Trabajo Necesarias:

**Estimación por Área:** Establece un promedio de tiempo que toma limpiar ciertos espacios. Por ejemplo, 30 minutos por baño, 45 minutos por cocina, etc.

**Factor de Dificultad:** Si la propiedad está en un estado muy sucio, considera agregar un 20% adicional al tiempo estimado.

**Ejemplo:** Para la casa anterior, estimamos 3 horas. Pero debido a su estado, agregamos un 20%, resultando en 3.6 horas.

## Inclusión de Suministros y Productos:

**Lista de Productos:** Enumera los productos que usarás, como detergentes, desinfectantes, etc. Considera el costo por uso y no el costo total del producto.

**Herramientas y Equipos:** Si utilizas maquinaria especial, como aspiradoras industriales, incluye una tarifa de depreciación o alquiler en la cotización.

# Método y Consejos para Presentar la Cotización al Cliente:

**Formato Profesional:** Usa un formato de cotización con el logo y detalles de contacto de Frida's Cleaning Services LLC.

**Desglose Detallado:** Presenta un desglose de los costos, mostrando cómo llegaste al precio final.

**Comunicación Clara:** Explica la cotización en persona o por teléfono antes de enviarla. Esto te dará la oportunidad de aclarar dudas.

## Consejos para Ajustar la Cotización Según las Necesidades del Cliente:

**Flexibilidad:** Si el cliente tiene un presupuesto limitado, ofrece opciones para reducir el costo, como excluir ciertas áreas o reducir la frecuencia de limpieza.

**Descuentos:** Considera ofrecer descuentos para contrataciones recurrentes o referencias.

## Paso a Paso para la Cotización:

- Visita la propiedad y realiza la inspección inicial.
- Completa el checklist de evaluación.
- Estima las horas de trabajo.
- Calcula el costo de suministros y productos.
- Suma los costos y presenta la cotización al cliente.
- Ajusta según las necesidades y feedback del cliente.

Esta guía te será útil y te ayudará a establecer un proceso claro y eficiente para elaborar cotizaciones de manera precisa para Frida's Cleaning Services LLC.



**Ejemplo De Cotización**  
**Servicios de Limpieza Profunda**



## Información del Negocio:

**Nombre:** Frida's Cleaning Services LLC

**Dirección:** 1234 Limpio Lane, Las Vegas, NV 89101

**Contacto:** Tel: (702) 123-4567 | Email: info@fridascleaning.com

## Información del Cliente:

**Nombre:** Sr. Juan Pérez

**Dirección:** 5678 Nevada Street, Las Vegas, NV 89102

**Contacto:** Tel: (702) 987-6543 | Email: juan.perez@email.com

## Detalles de la Cotización:

Servicio/Trabajo	Costo
Inspección y evaluación inicial	\$50.00
Limpieza de 3 habitaciones (1 hora c/u)	\$90.00
Limpieza de 2 baños (45 min c/u)	\$60.00
Limpieza de cocina (1.5 horas)	\$45.00
Suministros y productos	\$20.00
Uso de maquinaria especial (aspiradora)	\$15.00
<b>Total</b>	<b>\$280.00</b>

## Opciones de Pago Disponibles:

- Tarjeta de crédito (Visa, MasterCard, American Express)
- Transferencia bancaria
- Cheque
- Efectivo

## Condiciones de la Cotización:

**Validez:** Esta cotización es válida por 30 días a partir de la fecha de emisión.

## Términos y Condiciones:

- Se requiere un depósito del 50% para comenzar el trabajo.
- El saldo restante se pagará al finalizar el servicio.
- En caso de cancelación con menos de 48 horas de anticipación, se cobrará una tarifa de cancelación del 20% del depósito.

## Notas Adicionales:

- Si el cliente requiere servicios adicionales no mencionados en esta cotización, se cobrarán por separado.



**Metodología de Cotización**  
**Cómo Determinar**  
**Precios Competitivos**





La determinación de precios en una cotización es un proceso que combina varios factores para asegurar que el negocio sea rentable y competitivo.

A continuación, te explicamos la metodología y criterios que utilizamos para determinar los precios en la cotización:

### **Análisis de Costos:**

**Costos Fijos:** Estos son los costos que el negocio incurre independientemente de la cantidad de trabajo realizado, como alquiler, salarios, seguros, etc.

**Costos Variables:** Estos son los costos asociados directamente con la prestación del servicio, como suministros, productos de limpieza, depreciación de equipos, etc.

**Margen de Beneficio:** Una vez determinados los costos, se añade un porcentaje de beneficio deseado para asegurar la rentabilidad del negocio.

### **Investigación de Mercado:**

**Competencia:** Se realizó una investigación de los precios ofrecidos por otros servicios de limpieza en Las Vegas, Nevada. Esto ayuda a entender el rango de precios en el mercado y a posicionar a Frida's Cleaning Services LLC de manera competitiva.

**Valor Percibido:** Es importante considerar el valor que los clientes perciben en tu servicio. Si ofreces características únicas o de alta calidad, puedes justificar precios más altos.

### **Flexibilidad y Adaptabilidad:**

**Descuentos y Promociones:** Considerar la posibilidad de ofrecer descuentos por contratos a largo plazo o referencias puede atraer a más clientes.

**Ajustes Según Feedback:** Es esencial estar dispuesto a ajustar los precios según el feedback de los clientes, especialmente si están dispuestos a comprometerse a largo plazo o a referir a otros clientes.

### **Consideraciones Adicionales:**

**Ubicación Geográfica:** Las Vegas, Nevada, puede tener un costo de vida y un mercado diferente en comparación con otras ciudades o estados. Esto puede influir en los precios.

**Especialización:** Si Frida's Cleaning Services LLC ofrece servicios especializados que otros no ofrecen, esto puede justificar un precio más alto.

En resumen, la determinación de precios es un equilibrio entre asegurar la rentabilidad del negocio y ser competitivo en el mercado.

Es esencial revisar y ajustar regularmente los precios según las fluctuaciones del mercado, el feedback de los clientes y los costos internos del negocio.



**BONUS #1 } Preguntas Esenciales  
Para Preparar una Cotización**



Aquí se presenta una lista de preguntas esenciales que debes considerar al preparar una cotización para servicios de limpieza

### **Información del Cliente:**

- ¿Cuál es el nombre completo del cliente o empresa?
- ¿Cuál es la dirección exacta del lugar a limpiar?
- ¿Hay información de contacto actualizada (teléfono, correo electrónico)?

### **Detalles del Servicio:**

- ¿Qué tipo de propiedad necesita limpieza (casa, apartamento, oficina)?
- ¿Cuál es el tamaño aproximado de la propiedad (en metros cuadrados o pies cuadrados)?
- ¿Cuántas habitaciones, baños y áreas comunes hay?
- ¿Hay áreas que requieran atención especial o limpieza profunda (como sótanos, áticos, garajes)?

### **Necesidades Específicas del Cliente:**

- ¿El cliente tiene alguna preferencia sobre los productos de limpieza a utilizar (orgánicos, sin fragancia, etc.)?
- ¿Hay mascotas en la propiedad? Si es así, ¿qué tipo y cuántas?
- ¿El cliente tiene alguna alergia o sensibilidad que deba tenerse en cuenta?

### **Frecuencia y Horario:**


- ¿Cuál es la frecuencia deseada para el servicio (única vez, semanal, quincenal)?
- ¿Hay un horario preferido para realizar la limpieza?

### **Costos y Suministros:**

- ¿Se proporcionarán los suministros de limpieza o el cliente espera que los traigas?
- ¿Hay algún costo adicional asociado con áreas o tareas específicas?

### **Términos y Condiciones:**

- ¿Cuál es la política de cancelación o reprogramación?
- ¿Hay algún término o condición especial que deba incluirse en la cotización?



**BONUS 2 } Checklist**  
**Proceso de Preparación y**  
**Presentación de la Cotización**



### **Recolección de Información:**

- Utiliza las preguntas esenciales mencionadas anteriormente para recopilar toda la información necesaria del cliente.

### **Investigación de Precios:**

- Realiza una investigación del mercado local para asegurarte de que tus precios sean competitivos.
- Considera los costos de suministros, transporte y mano de obra al determinar el precio.

### **Elaboración de la Cotización:**

- Utiliza un formato profesional y claro.
- Detalla cada servicio y su costo asociado.
- Incluye términos y condiciones, así como cualquier garantía o política de satisfacción.

### **Revisión Interna:**

- Antes de enviar la cotización, revísala internamente para asegurarte de que todos los detalles estén correctos y que la cotización sea rentable para el negocio.

### **Presentación al Cliente:**

- Envía la cotización al cliente de manera oportuna.
- Considera presentarla en persona o a través de una llamada para resolver cualquier duda o inquietud.

### **Seguimiento:**

- Realiza un seguimiento con el cliente después de enviar la cotización para conocer su opinión y resolver cualquier pregunta.
- Ajusta la cotización según sea necesario según el feedback del cliente.

### **Finalización:**

- Una vez que el cliente acepte la cotización, asegúrate de tener todo en orden para comenzar el servicio en la fecha acordada.

Con este checklist y las preguntas esenciales, estarán bien equipados para preparar y presentar cotizaciones profesionales y precisas para tus servicios de limpieza.



**BONUS ESPECIAL } Superando Objeciones**  
**Respuestas para Garantizar**  
**la Confianza En Sus Servicios**



Aquí presentamos una lista de 12 objeciones comunes que los clientes podrían tener al considerar tus servicios de limpieza, junto con respuestas diseñadas para abordar y superar esas preocupaciones:

**Objeción 1:**

**El precio es más alto de lo que esperaba.**

**Respuesta:** Entendemos sus preocupaciones sobre el precio. Sin embargo, nuestros servicios garantizan una limpieza profunda y meticulosa utilizando productos de alta calidad. Estamos invirtiendo en la salud y bienestar de su hogar, lo que a largo plazo puede ahorrarle costos en mantenimiento y reparaciones.

**Objeción 2:**

**No estoy seguro de necesitar una limpieza tan profunda.**

**Respuesta:** Una limpieza profunda no solo mejora la apariencia de su hogar, sino que también elimina alérgenos, bacterias y otros contaminantes. Esto puede mejorar la calidad del aire y la salud general de los habitantes de la casa.

**Objeción 3:**

**Ya tengo alguien que limpia mi casa.**

**Respuesta:** ¡Eso es genial! Sin embargo, nuestra especialidad es la limpieza profunda, que va más allá de la limpieza regular. Podemos trabajar en áreas que a menudo se pasan por alto, garantizando un hogar verdaderamente limpio y fresco.

**Objeción 4:**

**No conozco a su empresa; es la primera vez que escucho de ustedes.**

**Respuesta:** Agradecemos su sinceridad. Somos una empresa local con excelentes reseñas y referencias. Estamos comprometidos con la satisfacción del cliente y garantizamos la calidad de nuestro trabajo.

**Objeción 5:**

**No estoy seguro de querer que extraños entren a mi casa.**

**Respuesta:** Entendemos sus preocupaciones. Todos nuestros empleados son cuidadosamente seleccionados, capacitados y sometidos a verificaciones de antecedentes. Su seguridad y confianza son nuestra máxima prioridad.

**Objeción 6: No creo que necesite los servicios con tanta frecuencia.**

**Respuesta:** Podemos adaptar la frecuencia de nuestros servicios según sus necesidades. Ya sea que prefiera limpiezas mensuales, trimestrales o solo cuando lo necesite, estamos aquí para ayudar.

### **Objeción 7:**

**Uso productos de limpieza específicos; no estoy seguro de si ustedes los tienen.**

**Respuesta:** Nos esforzamos por satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Si tiene productos específicos que prefiere, háganoslo saber y haremos todo lo posible por incorporarlos o encontrar alternativas similares.

### **Objeción 8:**

**He tenido malas experiencias con servicios de limpieza en el pasado.**

**Respuesta:** Lamentamos escuchar eso. Nuestro objetivo es cambiar esa percepción ofreciendo un servicio de alta calidad y una excelente atención al cliente. Le garantizamos que quedará satisfecho con nuestro trabajo.

### **Objeción 9:**

**No veo la necesidad de pagar por algo que puedo hacer yo mismo.**

**Respuesta:** Es cierto que puede hacerlo usted mismo, pero nuestro equipo está capacitado para realizar una limpieza profunda y eficiente, ahorrándole tiempo y esfuerzo. Además, utilizamos técnicas y productos profesionales que pueden no estar disponibles para el público en general.

### **Objeción 10:**

**Su cotización no incluye [servicio específico].**

**Respuesta:** Agradecemos que nos lo haya señalado. Podemos adaptar nuestra cotización para incluir cualquier servicio adicional que necesite. Nuestro objetivo es satisfacer completamente sus necesidades de limpieza.

### **Objeción 11:**

**No estoy seguro de poder comprometerme a largo plazo.**

**Respuesta:** No hay problema. Ofrecemos servicios tanto recurrentes como de única vez. Puede probar nuestro servicio una vez y decidir si desea continuar con nosotros.

### **Objeción 12:**

**Tengo preocupaciones sobre el medioambiente y los productos químicos.**

**Respuesta:** Compartimos sus preocupaciones. Es por eso que ofrecemos opciones ecológicas y utilizamos productos amigables con el medioambiente. Nuestro objetivo es limpiar su hogar sin dañar el planeta.

Estas respuestas están diseñadas para reforzar el valor y beneficios de tus servicios, abordando directamente las preocupaciones y objeciones de los clientes.





En Genera Más Clientes con OrozDesign, estamos listos para ser tu socio en este emocionante viaje hacia el éxito digital. Nos apasiona brindar soluciones para impulsar tu negocio en internet.

Si estás listo para transformar tu presencia en línea y conectarte con más clientes, estamos aquí para ayudarte.

No dudes en comunicarte con nosotros para discutir cómo podemos colaborar e impulsar tu negocio al siguiente nivel.

☎ 425.243.4579 | @ info@orozdesign.com | 🌐 www.GeneraMasClientes.com

### **Soluciones Digitales Para Impulsar Tu Negocio**

¡Estamos ansiosos por trabajar contigo y ver cómo tu negocio se expande en el mundo digital!

425-243-4579

info@orozdesign.com

OrozDesign.com

**OROZDESIGN**  
— AGENCIA DE MARKETING —

# Frida's Cleaning Services LLC

**GUÍA DE COTIZACIÓN  
PARA SERVICIOS DE LIMPIEZA**

**SOLUCIONES DIGITALES PARA IMPULSAR TU NEGOCIO**