

Quiero Verte TRIUNFAR



www.comohacertacos.com

Felicidades llegó el momento de hacerlo en grande.

Ya tienes la información, ya sabes prepararlos, ya sabes cómo iniciar, te he dado algunas recomendaciones para que puedas aplicarlas, te he revelado estrategias para que puedas empezar a vender en grande, ahora solamente te falta decidir cuándo iniciar.

Estoy seguro que en el camino vas encontrarte con algunos obstáculos que te van a impedir iniciar, pero justo para eso escribí este manual para que nada ni nadie te detenga.

Entonces las clases que hemos tenido juntos te dado muchas estrategias para que puedas iniciarlo si te encuentras trabajando, si no tienes apoyo familiar, si decides iniciarlo solo o sola.

Vas a tener que tomar dos caminos, el primero es que hables con tu familia, con tus amigos y les plantees el negocio y les digas de qué manera pueden apoyarte, o pueden hacerlo contigo.

Probablemente no todos tengan la misma visión que tú tienes en este momento de lo que es el negocio, probablemente sean escépticos en pensar que realmente van a tener resultados, se implementan tu gran idea.

Y si las cosas se te complican con los familiares y con los amigos, definitivamente te recomiendo recurrir a los empleados, y para hablar de los empleados tal vez puedas verlo como un obstáculo que no conoces.

Recuerdas el manual del miedo, en donde te explicaba que cuando no sabes lo que depara el futuro generalmente causan miedo, pues ahora te toca tomar una decisión.

Si se te complica contratar a un empleado, porque no sabes cómo pagarle, o porque no tienes dinero para pagarle y te da miedo meterte en algún problema.

Te recomiendo que hables con esa persona, y le comentes que su pago va a ser en comisión, si vende recibe el pago, si no vende no recibe el pago, de esa manera te libras de este primer obstáculo, de preguntarte como les voy a pagar.

Cómo ya lo había explicado también me gusta ver panoramas complicados, no solamente tener planeaciones perfectas, para mi gusto un negocio podría iniciar con 400 Tacos.

Pero si lo ves complicado, podrías iniciar con 100 tacos, si tú le ofreces 50 centavos por taco o un peso por taco, si logra vender los 100 tacos tendría su pago de 100 pesos garantizado.

Entonces el pago ya no salió de tu bolsa salió del mismo negocio, esto te lo explico para que tampoco tengas miedo al momento de contratar a una persona.

El segundo camino por el cual te recomiendo vayas, es que si tú no tienes el tiempo o te da pena hacerlo, como ya lo recomendé recurre a tus familiares y amigos y ofrecerles el mismo pago.

De esa manera podrías tener una persona de confianza que pueda ofrecer tu producto, y además te puedes asegurar de dos cosas, primero de que realmente lo vaya a hacer, segundo de que no te vaya a robar.

Entonces en conclusión si no tienes tiempo para hacerlo, recurre esa estrategia de buscar a familiares y amigos y ofrecerles un pago bajo

comisión, o de contratar a una persona ofreciéndole un pago por comisión.

Si el problema son las canastas, o los ingredientes de tus productos, lo que te recomiendo es que contactes a algún familiar, conocido o pariente, o algún amigo de la familia, que se encuentre en zonas donde vendan las canastas o los ingredientes, y le preguntes si te puede apoyar en conseguirlos.

De esa manera puedes apoyarte de gente que se encuentra en otros lugares en donde está lo que tú necesites, a veces por el favor, tendrás que ofrecerles una recompensa, que puede ser algo simbólico.

En muchos casos podemos recurrir, en los amigos de la familia o en amigos que crecieron con nosotros y tuvieron que emigrar a otros estados de la República mexicana.

Una razón más para no detenerte, si no encuentras lo que necesitas, si lo complicado son los guisados, realiza una adaptación con los guisados comunes que se encuentran en tu localidad.

De esa manera tampoco vas a tener problemas con los ingredientes que vas a requerir, y con la preparación, porque seguramente vas a estar familiarizada o familiarizado con ese guisado.

Regresando al tema de la canasta, si necesitas iniciar pero no tienen la canasta, ya lo mencioné puedes iniciar con alguna hielera, puedes iniciar con alguna caja forrada, puedes iniciar con una vaporera, el punto es que nada te detenga.

Un obstáculo más que se presenta en muchas de las personas, que tienen las ganas y el deseo de iniciar su negocio, es la parte económica.

Aunque es un negocio que puedes iniciar con una baja inversión, en algunos casos se requiere de dinero para poder hacer pruebas por ejemplo, conseguir una mesa, una sombrilla o los mismos platos para servir los tacos de canasta.

En algunos casos más también vas a requerir dinero por ejemplo para las licencias y los permisos que llegaras a requerir, ya sea del punto de venta que consigas, o las licencias de salubridad o de protección civil.

A veces también vas a requerir por ejemplo un contador cuando ya empieces a generar ventas, para que te asesore y te diga lo que tienes que hacer para que no tengas problemas con hacienda.

Entonces si hablamos de la parte económica y se convierte en un obstáculo, te voy a dar una recomendación que siempre te va ayudar para que tampoco te detengas.

Lo primero es que te apoyes de tarjetas de crédito, para poder hacerlo de manera rápida, pero debes de tener mucho cuidado de no gastar en cosas innecesarias.

A este tipo de deuda, se le llama deuda buena, probablemente utilices 5000 pesos por darte un número, pero si inicias tu negocio y lo haces de manera correcta, al mes por lo menos tendrías de recuperación 15,000 pesos.

De esos 15,000 pesos de ganancia, puedes reponer los 5000 que tomaste de la tarjeta y de esa manera financiaste tu negocio, sin ni siquiera pagar intereses.

Esto es una recomendación que le hago a muchos amigos y conocidos cuando deciden iniciar su negocio, solamente hay que tener cuidado de no excederse en los gastos y por supuesto no comprar cosas que no necesitas.

La segunda alternativa al momento de hablar de dinero económicamente, es la del préstamo, también puede recurrir en este caso a la familia, para que te puedan apoyar con ese empujoncito que te hace falta.

Una vez más y como recomendación es que nunca pidas demás, primero hace un recuento de todo lo que vas a requerir para poder trabajar en los primeros días, y de la venta y lo recuperado empieza a sacar dinero para pagar el préstamo.

En muchos casos estamos hablando de préstamos rápidos, que incluso en una semana puedes pagar y de esa manera quedar bien con la persona que te hizo el favor, y sobretodo dejar una puerta abierta por si requieres un apoyo posterior.

Una tercera recomendación al momento de hablar de dinero y liquidez para iniciar tu negocio, es el préstamo en instituciones bancarias o de crédito, hoy en día existen muchas instituciones que pueden hacerte préstamos personales.

Con tasas preferenciales o con intereses bajos, dependiendo el tiempo al cual lo solicites, lo importante de poder utilizar estos préstamos es de que puedas cubrirlos en el mismo mes en que lo si los solicitas.

Yo recuerdo que una hermana mía, solicitaba un préstamo en una institución de esas que te piden pagos pequeños, le pedía el dinero, ella lo solicitaba en la institución y a la semana se lo regresaba.

Esto lo hicimos en varias ocasiones, por lo menos en unas cuatro ocasiones me prestó dinero, sobre todo cuando empecé a crecer y a tener que conseguir, accesorios mesas y sombrillas para poner mis siguientes puntos de venta.

Y la cuarta opción, esto es opcional pero también es una recomendación que puedes aplicar en caso de que no tengas ninguna de las anteriores, y es la de buscar un préstamo familiar.

Aquí depende mucho la cantidad que necesites y si una persona puede apoyarte, te voy a dar un ejemplo:

Digamos que necesitas 5000 pesos para iniciar tu negocio, contemplando todos los gastos de una semana, sabiendo que no te los vas a gastar todos.

Y pedirselos a una sola persona tal vez no conozcas a nadie que tenga la cantidad para prestártela, entonces lo que puedes hacer es pedirsela a cinco personas, en lugar de una sola persona.

De esa manera podrías conseguir los mismos 5000 pesos, pero en el conjunto de cinco personas o más, mismos que irás pagando con tus ventas y tus ganancias.

Un problema más que vas a encontrarte en este momento que vas a iniciar, son los puntos de venta, seguramente te preguntarás cuál puede ser el mejor.

O tal vez el conseguir los permisos y las licencias se vuelva un dolor de cabeza en este momento, en muchos casos cuando es tu primera vez que inicia su negocio, nadie te conoce tal vez se convierta en un dolor de cabeza.

En lo que entiendes cómo puedes hacerlo, donde se solicitan, preguntas cuáles son los requisitos, juntan los documentos o requisitos o firmas que te llegaran a requerir.

Puedes empezar tu venta ofreciendo tu producto para eventos o para fiestas, incluso puedes asociarte con negocios que ya venden comida y puedes ofrecerle la venta de tu producto un día a la semana.

Déjame explicártelo más claro, porque no quiero que te quedes con ninguna duda, podrías visitar varias cocinas económicas y ofrecerles tu producto a un precio bajo.

Primero y si ellos lo quieren para que los vendan en su mismo negocio, en la mañana para los clientes que nos visitan, obviamente ellos van a tener una ganancia de tu producto.

Digamos que lo vendes a seis pesos, tú lo produces a dos pesos, la ganancia de ese taco serían cuatro pesos, espero que vaya siendo claro esto que te explico.

Si les ofreces a ellos el 50% de la ganancia, entonces tú se los vendería haz a cuatro pesos, los dos pesos de la producción más los dos pesos de tu ganancia.

Y podrías ofrecérselos bajo esa condición, dependiendo de lo que te digan podría ser todos los días o solamente un día a la semana.

De esa manera no requieres la licencia o el permiso, y podrías iniciar en este momento, la segunda recomendación que te voy a hacer para que puedas evitarte de momento la licencia o el permiso.

Seguramente conoces zonas industriales, o zonas empresariales en donde muy temprano venden triciclos, todo lo que son tamales y atoles, por lo menos aquí en la zona centro es muy común.

Podrían llegar al mismo acuerdo con esa persona que vende tamales, que te ceda el espacio para poder vender tus tacos de canasta de las 10 a las dos de la tarde.

Y ofrecerles una comisión, ofrecérselos al igual que las cocinas económicas a un precio y que ellos ofrezcan a otro, esta es otra alternativa con la cual puedes editar el permiso o la licencia de funcionamiento.

Y como ya lo mencioné una recomendación que puedes aplicar, es la venta para eventos, fiestas, este también ese un súper negocio que puedes aplicar desde casa.

Y se aprovechan las redes sociales, se convierte en una maravilla, tengo gente que en redes sociales al mes está vendiendo más de 30,000 pesos con puros tacos de canasta.

En estos momentos que estamos viviendo, sábado y domingo sus ventas incrementan muchísimo, ahora más porque cada vez más personas están iniciando sus fiestas y eventos.

Hay gente que hace publicidad y paga por mostrar su anuncio a la gente que está su alrededor, y esto son ventas garantizadas, en mi caso por cada peso que yo invierte en publicidad, por lo menos recupero de cinco a ocho pesos.

Es decir en el caso de las redes sociales si yo invierto 800 pesos a la semana en publicidad, por lo menos obtengo de 4000 a 5000 pesos de venta a la semana.

Al mes mis ventas se van por cerca de los 20,000 pesos, y mi inversión fue tan sólo 2000 pesos, claro que te estoy hablando solamente de ganancia, no de venta.

Bueno pues espero que realmente estas recomendaciones finales te puedan servir y les apliques, porque lo más lamentable que me puedo encontrar es que pasen los días, las semanas, o los meses y no lo hagas.

Creo que son los obstáculos más comunes que te puedes enfrentar en este momento, te recomiendo ponerle una fecha a tu negocio en qué momento iniciar, como iniciar y literalmente busques la manera de arrancar.

Si alguno de los obstáculos que te acabo de mencionar se te empiezan a presentar, en el camino ahora tu mente sabe cómo resolverlos y nuevamente te das cuenta que eliminas el miedo.

Para mi fue un gran placer el haberte acompañado en este recorrido, y me va a dar mucho más gusto que puedas hacerlo en grande, así como te he presentado diferentes testimonios de gente que ha tenido negocios muy rápidamente.

De esa manera quiero que lo tengas tú, pero sobre todo que aprendas que si trabajas por tiempo, con estrategias de valor, y te conviertes en la cabeza del negocio.

Jamás te faltarán las ventas, jamás te faltará el dinero, y podrás producir tanto dinero para ti y tu familia, que podrás obtener todo lo que habías soñado.

Te mando un fuerte abrazo y espero verte triunfar.
Tu amigo.

Marco Antonio Arteaga.