

Genera Confianza Y Seguridad



www.comohacertacos.com

Hace algunos años el poder iniciar un negocio era sumamente complicado, ya que se requería de una gran inversión para poderlo hacer, el formato que teníamos determinado para poder iniciar los negocios era el siguiente.

- Contrata un local
- Acondiciónalo
- Compra la mercancía
- Empieza vender.

Y si tenías la ventaja de una buena mercancía, o te encontrabas en un lugar indicado, las ventas podrían empezar a fluir de forma constante.

De tal manera que la recuperación de esa inversión la podrías ver en uno o dos años, si todo era correcto.

Si la elección del producto o la ubicación de nuestro negocio no era el adecuado, lo más probable es que se tuviera que cerrar el negocio y absorber la pérdida.

Y según cifras del mismo gobierno de México el 80% de los negocios que inician, cerraran el mismo año.

Solamente el 20% de esos negocios tienen una proyección a 5 años y solamente 1% podrá subsistir por mas tiempo.

Cuando yo supe estas cifras, me hice una pregunta:

¿Porque el gobierno no apoya y capacita a los dueños de esos negocios?

Porque deja morir o que cierren ese 80% de los negocios, la verdad es que hay muchas razones.

No las voy a tocar en este manual.

Pero ninguna de estas razones te benefician a ti, ni a mi, pero si a el.

Esos temas lo podríamos tocar en alguna otra charla, de momento me interesa decirte como aproveches la gran ola de negocios que se viene.

Lo que resta del año y el siguiente año, se vendrá una ola de negocios que puede beneficiarte o perjudicarte.

Estamos próximos a una nueva crisis, como la que vivimos en el año de 1995, esa crisis para mí fue de muchísimo conocimiento.

En esa crisis pude ver como los pobres se hicieron más pobres, pero los ricos se hicieron más ricos, esto es algo que cambió mi vida y la forma de ver los negocios.

Como lo comenté en algunos manuales o lo he explicado en algunas conferencias en esas fechas yo me dedicaba al negocio en la ferretería.

Déjame comentarte que aprendí en esa crisis.

Como los Ricos se hacen más Ricos.



La primera persona que me dio la oportunidad de conocer de negocios y pude aprender mucho de el, justo lo conocí en el año 1995.

En esa crisis, me mostró como cuadruplico en aquel entonces \$80 mil pesos que era muchísimo dinero.

Claro con sus respectivos tres ceros, \$80,000,000 millones de viejos pesos, los transformo en \$500,000,000 millones de viejos pesos.

Para no confundirte, hablando de cifras actuales, el transformo \$80 mil pesos en \$ 500 mil pesos, en plena crisis había cuadruplicado su dinero.

Con el tiempo me enseñó muchísimas estrategias más, pero algo que aprendí es que el dinero y la acumulación del dinero, estaba en los negocios.

Por eso te digo que esa lección, cambio por completo mi vida, él invirtió en mercancía y negocios, lleno dos bodegas de pura mercancía.

Compro mercancía que sabia que su precio en la devaluación cambiaría.

Para hacer esta estrategia se requiere de dinero, si no lo tienes entonces te interesa lo segundo que hicimos.

Bueno en realidad me toco a mí hacer, ya que el me dio instrucciones para hacerlo.

Me dijo tienes que buscar la forma de vender toda la mercancía que está en las bodegas en el nuevo precio con la devaluación.

Ahí es donde yo entre y empecé con la ferretería, gracias a que había comprado y llenado esa ferretería de productos a precios bajos.

Y ahora todo estaba en un 400% o 500% por arriba del valor en que lo habíamos comprado.

Lo siguiente que hice fue generar una cadena de distribución, con diferentes puntos de venta, donde moví toda esa mercancía, de una manera acelerada.

Ahí es donde entras tú y tu nuevo negocio.

Para hacerlo necesite llegar a miles de personas, pero me toco contratar vendedores y armar una red de distribución.

Hoy en día las cosas se han facilitado de una manera espectacular, ya que contamos con muchos beneficios que hace 20 años atrás no teníamos.

Como por ejemplo el uso de las redes sociales y del internet, que te permite llegar a muchas personas hoy en día.

Esto claro que para ti es un gran beneficio, por que podrás acelerar tu negocio.

Pero también se convierte en una desventaja si no lo haces correctamente o si no tomas velocidad, por que alguien más lo puede hacer.

Muchos negocios van a aprovechar, las siguientes semanas y los últimos meses del año, para hacer muchas ventas.

Y por supuesto van a generar un muy buen colchón en este momento, si se hacen las cosas correctas.

Muchos negocios más que inicien hoy, cerraran sus puertas, más rápido de lo que nos podemos imaginar.

Definitivamente tenemos que aprovechar todas las herramientas que tenemos, para crecer rápidamente, tanto en puntos de venta, como en el uso de las nuevas tecnologías.

Desgraciadamente en un estudio que sacó la Universidad Harvard a inicios de este año.

Determinaron que el 93% de las personas desaprovechaban estas herramientas.

Hoy en día tenemos que aprovechar el Internet y las redes sociales, para acercarnos a miles y millones personas.

Tener a miles de personas interesadas en nuestros productos, es un gran beneficio, para nuestras ventas.

Las ventas en Internet se han disparado de una manera impresionante en todo lo que va este año, debido a lo que estamos viviendo, muchas personas tuvieron que empezar a comprar en línea.

Desde luego los que tomaron ventaja de este increíble crecimiento en las ventas en línea, fueron los que ya tenían su negocio en línea.

Muchos negocios tradicionales, que no tenía ningún canal de venta en línea, ni tenían presencia en internet definitivamente perdieron esta carrera.

No quiere decir que no lo puedan hacer, desde luego que pueden en este momento empezar a hacer su canal de distribución vía internet para darse a conocer.

Y aprovechar las ventas que se van a seguir generando mes con mes, y desde luego van a seguir incrementándose de manera anual.

Esto me hubiera gustado tenerlo hace 20 años, no lo tuve pero en cuanto conocí lo aproveche.

La realidad es que tenemos que voltear a ver todo lo que tenemos a nuestro alcance, que nos sirva para impulsar nuestro negocio y sobre todo darlo a conocer.

Ten cuidado con lo que se viene.

Se viene una carrera de competencias y de demostrarle a la gente, que tu negocio o tu producto es el mejor.

En las próximas semanas y los próximos meses, se viene una apertura de pequeños negocios impresionante.

Miles de personas perdieron su trabajo y de algo tienen que vivir, así que prepárate para, ver como tu competencia se incrementa.

Estamos viviendo una contingencia en todo el país, desgraciadamente es algo que golpeó tanto ricos, como pobres.

He visto como grandes empresas han tenido que cerrar sus puertas, porque recibieron un golpe muy fuerte al perder las ventas, o al no poder distribuir sus productos.

Lo que hizo que miles de personas perdían su trabajo, y que definitivamente tengan que buscar una alternativa para salir adelante.

Entonces aquí es donde te voy a dar un súper consejo que espero que tomes en consideración, si quieres hacerlo en grande y obtener excelentes resultados.

Como ya lo mencione la primera personas que me dio la oportunidad de ingresar en los negocios, me mostró el camino.

La Recomendación.

Lo primero es que corras, y cuando me refiero a correr no es que salgas a hacer ejercicio no.

Cuando digo que corras es que hagas tu negocio y lo expandas a una velocidad acelerada, duplícate y hazlo crecer lo más rápido posible.

Muchas personas van a iniciar sus negocios, en estas semanas.

Algunos con tropiezos, algunos más con errores, pero los que van a vender más, son los que lo hagan de manera correcta y aceleradamente.

¿Te das cuenta de la magnitud de lo que te estoy diciendo?, no es lo mismo despertarte y vender.

Que despertarte y encontrar cientos de negocios alrededor del tuyo, compitiendo por los mismos clientes.

Y no me refiero específicamente a los Tacos De Canasta, hay muchísimas personas que van a abrir taquerías, tonterías, fondas, venta de zapatos, etc.

Todos van tras la quincena de tus clientes, esto es cruel, pero te diré algo:

Tus clientes cuando cobren en quincena, saldrán y se gastaran su dinero, con tu negocio o sin tu negocio.

Si logras poner tu negocio en frente de tu cliente y ganas la batalla de ser la mejor oportunidad para ellos, compraran tus productos.

Sabemos que la comida es un excelente negocio, los resultados y las ganancias son bastante satisfactorios.

Pero una vez más, nos enfrentamos a qué va a sobrevivir solamente el mejor, el mejor producto, la mejor imagen, el mejor posicionado.

Y esto ya lo vemos nosotros desde hace varios años atrás cuando empezó la expansión de las grandes empresas corporativas, como Walmart, soriana, etc.

- Miles de tiendas empezaron a cerrar sus puertas.

Cuando abrieron centros de lavado y de planchado, empezaron a desaparecer las tintorerías.

Esto lo único que nos dice, es que todo aquel que lo hace de manera correcta, tiene más posibilidades de crecer.

Los que no lo hagan de manera correcta, van a cerrar las puertas de sus negocios en unas cuentas semanas.

Los consejos.

Te voy a dar dos consejos en este momento, para que los puedas aplicar en tu negocio en este momento que estás iniciando.

1. Crecer de manera acelerada, de lo contrario vas a ver como tu competencia y los negocios a tu alrededor te van a dejar de atrás.
2. Genera un negocio que la gente pueda recordar, por el producto, por el servicio y por la imagen que le generaste de manera profesional a tu negocio.

Ponerte en una mesita de manera escueta en una esquina, te puede dar ventas por supuesto que sí, pero si llega alguien con una mejor imagen, puede apagar tus sueños.

Tienes que ser la diferencia en todo momento, cuando tú logras transformar a un cliente que no te conoce, en alguien que vive una experiencia espectacular en tu negocio, tienes increíbles beneficios.

Te voy a dar un ejemplo a lo que me refiero, en este momento:

La gente compra cuando tiene la seguridad de que va a recibir un excelente producto o un excelente servicio

Y compra cuando tiene la confianza de que es la mejor decisión.

Ésa competencia también la vas a vivir tú, no estás exento de que la gente volteea ver tu negocio y determine si te va a comprar o no te va a comprar.

Y para mí es muy importante mencionártelo, porque no quiero que dejes pasar, el momento de ser de los primeros en tener un negocio exitoso.

Hablar de promocionar tu negocio en internet también es una realidad, hoy en día como ya lo mencioné las grandes empresas están sacando grandes tajadas de las redes sociales.

Y llegó el momento de que tú también lo hagas, hoy en día en las redes sociales existen miles de personas alrededor tuyo que pueden convertirse en posibles clientes.

Hay forma de hacer inversiones pequeñas como te puedo hablar de \$20 o \$50 pesos al día para poder llegar a 500 o 1000 personas a tu alrededor, que con una publicidad bien elaborada podrías generar muy buenas ventas.

Ejemplo:

Tengo un buen amigo que le cerraron su puesto de Tacos De Canasta y empezó a vender en el mes de abril solamente en Facebook.

Le dimos recomendaciones de cómo se podía promocionar y de qué es lo que tenía que mencionarle a las personas para poder tener mejores ventas.

Y el resultado que tuvo fue impresionante, hoy en día ya no tiene puntos de venta en la calle, todo lo hace por medio de Facebook y sus ventas superan los \$30,000 pesos mensuales.

Y como lo dice el:

“Hoy en día ya no tengo el estrés de tener que ir a los puntos de venta, o de andar exponiéndome en la calle a que me robaran en las esquinas.”

Definitivamente también tienes que voltear a ver las redes sociales y generar un buen concepto de marca, para generar una vez más la seguridad y la confianza que la gente busca hoy en día en los negocios.

Así que la recomendación es que no dejes de crecer, por que puede llegar la competencia y hacerte cerrar.

En conclusión vas a tener mucha competencia, de ti depende si vas a dejar que se queden con el mercado o te lo quieres quedar tú.

Y no dejes de ver las redes sociales, porque puede ser lamentable para tu negocio, imagina cientos de personas pidiendo tacos de canasta en las redes.

Y que ninguno será tu negocio, ¿eso sería lamentable no te parece?

Lo mismo pasara con los puntos de venta, será una pena que los puntos que te gustaban, los ocupe la competencia y no té de oportunidad a ti.

Ese fue mi gran logro en la ferretería, cuando empecé a abrir los puntos de venta en diferentes lugares y donde más personas conocieron mis productos.

Las ventas siempre estuvieron a full, mientras muchos negocios empezaron a cerrar más clientes me quedaban a nosotros.

Espero que puedas tener la visión de tu negocio con un crecimiento acelerado.

Te mando un fuerte abrazo.
Marco A. Arteaga

P.D: Puedes registrarte en nuestra página si quieres recibir nuestros correos, con más información para iniciar tu negocio.

<http://comohacertacos.com>