

An aerial, high-angle photograph of a dense urban landscape, likely Tokyo, Japan. The image is dominated by a vast array of skyscrapers and high-rise buildings, creating a complex, textured skyline. In the lower-middle section, a wide river flows through the city, crossed by several prominent bridges, including a suspension bridge and a modern arch bridge. The overall color palette is a monochromatic blue, with varying shades from light sky blue to deep navy blue, giving the image a clean, professional, and somewhat ethereal appearance. The text is overlaid on the upper portion of the image.

# Conceptos de negocio

SHEYLA VAQUERIZAS

En este pequeño ejemplar gratuito (no vendible), te aporoto de una manera resumida todo lo que tiene que ver con los negocios. Tanto si quieres encontrar un trabajo como si quieres hacer franquicias de tu negocio a nivel nacional o mundial. Comenzamos.

## 1º Currículum (CV):

Los reclutadores normalmente cuentan con un tiempo limitado para la búsqueda y selección. Por ese motivo, debes de presentar un currículum bien estructurado donde toda la información se muestre de forma clara, es fundamental.

### 1- CV Cronológico

Es aquel en el que después de incluir los datos personales, se plasma la experiencia profesional del candidato ordenada por fechas. Situando en primer lugar los trabajos ejercidos hace más tiempo. Suele utilizarse cuando el candidato tiene poca experiencia o nada. Por lo tanto se trata de un currículum corto.

### 2- CV Cronológico inverso

En la actualidad es el más utilizado. Se trata de una tipología muy similar al anterior, aunque cambia el orden en el que incluimos nuestras experiencias profesionales. En este caso se plasma la experiencia profesional más reciente a la más antigua. Suele utilizarse en los casos que se han desempeñado trabajos similares y de forma constante en el tiempo.

### 3- CV Cronológico funcional

Las experiencias profesionales son clasificadas de acuerdo al puesto ocupado en cada caso. Un ejemplo podría ser poniendo en primer lugar un enunciado de "Administrativo/a" y bajo el mismo todas las experiencias en este campo y luego otro "Secretario/a" indicando los empleos donde ocupaste ese puesto. Suele utilizarse en aquellos casos en los que el candidato ha desempeñado puestos de diversos a lo largo de su carrera laboral. Asimismo se presentan cuando existen periodos en los que por las causas que fuesen no han trabajado.

### 4- CV Creativo

En los últimos años está de moda el currículum creativo. Este puede marcar la diferencia en un sector en el que existe alta competencia o cuando se está optando por un puesto en el que se valore altamente la creatividad del candidato (incorporación de gráficos, como también a la incorporación de código QR en el que llevará hacia una página web/blog personal del entrevistado).

Nota: Por ejemplo para trabajar con compañías de seguros debes de añadir también una carta de presentación como por ejemplo si eres autónomo en tema de albañilería, que experiencia tienes en el sector y de cuánto tiempo, virtudes referente al trato con los clientes, cuantos vehículos dispones... es decir una presentación de ti o de tu empresa diciendo características importantes de lo que ganarían la empresa aseguradora al colaborar contigo.

¿Cómo comportarte en una entrevista?:

- Infórmate de la compañía antes de ir a la entrevista (su historia, sus productos, sus ventas).

- Se puntual.

- Ten tu teléfono móvil apagado o en silencio total.

- Comunicación: Da buena impresión con tu imagen...

bien aseado, bien peinado y bien vestido. Saludo cordial dando buen apretón de manos firme pero que no se alargue demasiado. Mira siempre a los ojos y de vez en cuando sonrío (demostrando simpatía, agrado y teniendo seguridad en ti mismo).

- Siéntate con la espalda derecha, nada de tumbado ni incorporado hacia adelante, recuerda, espalda siempre recta.

- Tienes que saber bien explicar tu CV: Nada de dudas.

- Habla lo justo, ni demasiado ni nada: Debes controlar tu conversación, medir tus palabras, no hablar demasiado deprisa y procurar mostrarte seguro de ti mismo y convencido de tus respuestas. Si tienes dudas, pon en práctica la famosa regla del 50-50, que consiste en el que entrevistador y el entrevistado, habla la mitad del tiempo dentro de la entrevista.

- No hables mal de tus antiguos trabajos.

- No aportes información falsa.

Utiliza a veces las manos: cómo mueves tus manos puede ayudarte a enfatizar ciertas partes de tu discurso para evitar que tu voz parezca la de un robot.

- Haz preguntas solo al final: Por ejemplo tema de salario, tiempo de contrato... todo ello al final o vera el entrevistador que vas por puro interés económico y que no quieres ayudar realmente a la empresa.
- No insista demasiado si has sido seleccionado o no: Trata de ser paciente y evita llamar constantemente a la empresa o escribir emails al entrevistador preguntando si has sido seleccionado.

2º ¿Cómo se puede elaborar un guión de táctica de venta y cómo expresarse con técnicas de venta?

En el apartado 10 verás un ejemplo de guión de manera sutil de táctica de venta. Importante, decirte que cuando vayas a decir un importe lo digas así de esta manera. Lo escrito en MAYUSCULAS ALZAR LA VOZ y en minúsculas bajar la voz. Ejemplo: (Bolígrafo Bic de 0,60 céntimos):

ESTA MARAVILLOSA PIEZA ES ÚNICA E IRREPETIBLE.  
NO HAY DOS PIEZAS IGUALES A ESTA (decir el motivo de su historia porque es único el producto). MÁXIMA PRECISIÓN a la hora de escribir... (decir características de ello). Y AHORA LO PUEDES TENER PARA TI POR TAN SOLO un millón de euros NADA MÁS.

FÍRMEME AQUÍ que YA ES TUYO.

Nota: Y cuantas más puertas toques (más llamadas hagas), más gente te dirán que sí. Es decir, llama a 200 números de teléfono para que te digan 10 personas que les interesa escuchar tu información.

3º ¿Cómo conseguir que empresas colaboradoras trabajen contigo?

Lo principal es hacerte un plan de servicios varios que ofreces a empresas (negocios) con el fin de que subcontraten tus servicios y ellos de este modo eviten por ejemplo pagar los costes de empleados a su cargo como por ejemplo el IRPF, ni salario mensual... De esta forma servicios por así decirlo tú como autónomo para otros autónomos y para otras empresas.

En primer lugar la empresa que subcontrata tus servicios les dará oportunidad de expandirse estando menos pendiente de que el trabajo se esté realizando o qué tipo de material hay que comprar y a qué precio... ya que solo te paga a ti por el servicio, ya que tú incluyes las herramientas y los productos.

Un ejemplo para colaborar con centros de belleza que disponen de local y tienen una habitación libre donde puedes hacer tus servicios.

Contáctales por teléfono, decirles el concepto de tu idea y preguntarles a qué hora les puedes dejar la carta de servicios tuyos para que estudien la idea por si les pudieran interesar en un futuro sin ningún tipo de compromiso. Repartida la carta en mano. En este caso centros de belleza, centros de masajes y peluquerías:

(La puedes copiar tal cual)

Buenos días,

El motivo de esta carta es que estoy buscando compartir un pequeño espacio en vuestro establecimiento para ofertar varios de mis servicios hacia futuros clientes como:

+ Pedicura

+ Manicura

+ Masaje terapéutico:

- Masaje relajante

- Masaje con pindas

- Masaje con vela aromática a 38° de temperatura

- Chocolaterapia

+ Limpieza de cutis

+ Maquillaje en establecimiento y en domicilio

+ Depilación con cera

+ Curso de maquillaje profesional y básico

\*Dispongo de productos, material, utensilios y si fuese preciso camilla

\*Ofrezco hacia ustedes:

- el 25% como comisión de todos los servicios que realice

- No tendrían que pagar nada de seguros sociales (al estar yo como autónoma)

Deseo que en un futuro muy próximo estemos  
trabajando juntos.

Reciban un cordial saludo.

Atentamente:

(Tu nombre)

(Tu firma)

Y tu número de teléfono \_\_\_\_\_

4º Ten colaboradores independientes:

Y así como en el punto anterior número 3, a la hora de necesitar tú una mano subcontrata los servicios que necesites con personas u empresas que ofrezcan estos servicios profesionalmente tanto para ti como para otras empresas.

Tú al subcontratar los servicios ganarás tiempo para ti cuando te salga algo y aunque no te ganes el 100% tendrás mucha más facilidad a la hora de expandirte, como por ejemplo pudiera ser nacionalmente (en el punto número 6, en la página 11 te lo explico). Colabora con colaboradores independientes que hacen exactamente lo mismo que tú.

Significado de colaboradores independientes: Son aquellos que no están subordinados al empresario ni integrados en su empresa. Son empresarios cuya colaboración es el objeto de su negocio. El vínculo entre ambos no es de carácter laboral sino mercantil.

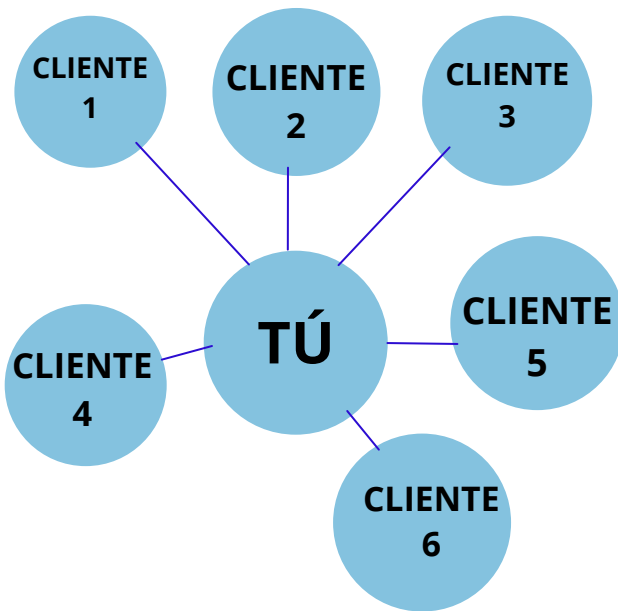
5º Significado de 2 contratos importantes para el gerente de negocios: uno con empresas y otro con trabajadores:

- Contrato mercantil (contrato colaboración): es un contrato de prestación de servicios. Como se trata una relación entre empresarios (de empresa a empresa), no se trata de un contrato laboral.
- Contrato laboral: es un empresario quién lo contrata como trabajador. Dentro de este contrato laboral hay muchas variedades. Si estás interesado en contratar personal puedes preguntar a tu gestor o buscar los tipos de contratos en buscador web.

6º ¿Cómo expandirte?:

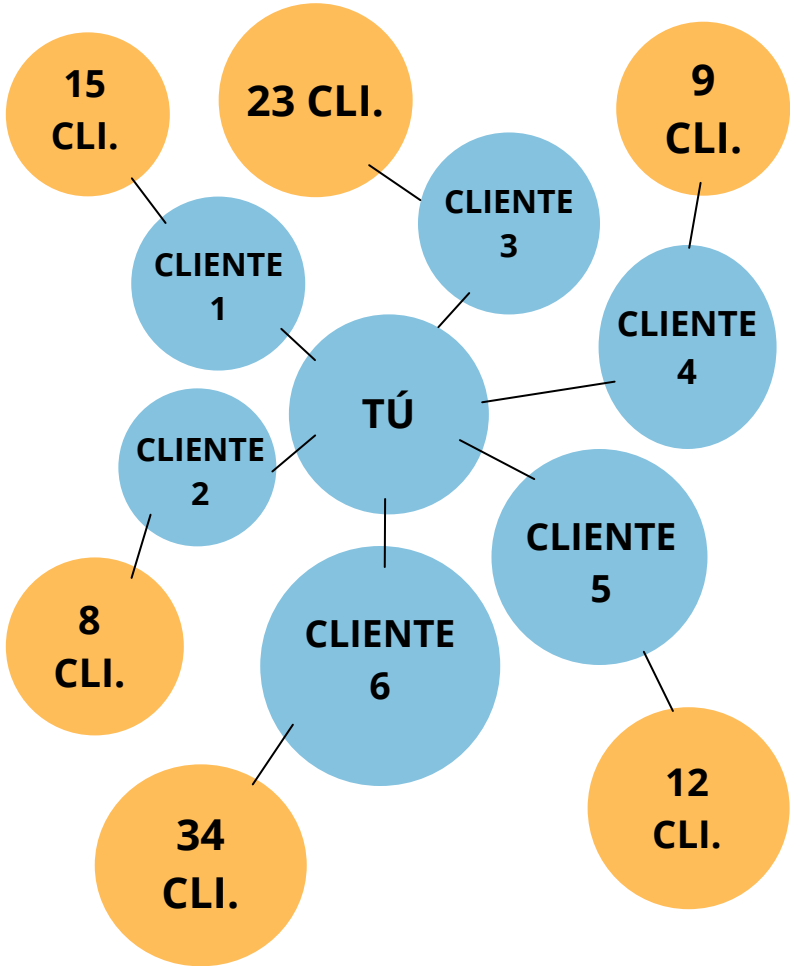
Por ejemplo captar futuras empresas / futuros autónomos que subcontraten tus servicios. De uno en uno, paso por paso, con paciencia.

Es como decirte, tú eres el tronco de tu racimo de uva. Captas un nuevo cliente para ti (ya tienes la uva). Al mes siguiente consigues otro cliente (ya tienes otra uva) hasta que al final de un año te haces con un racimo. Y es así como poco a poco puedes ir expandiéndote por objetivos.

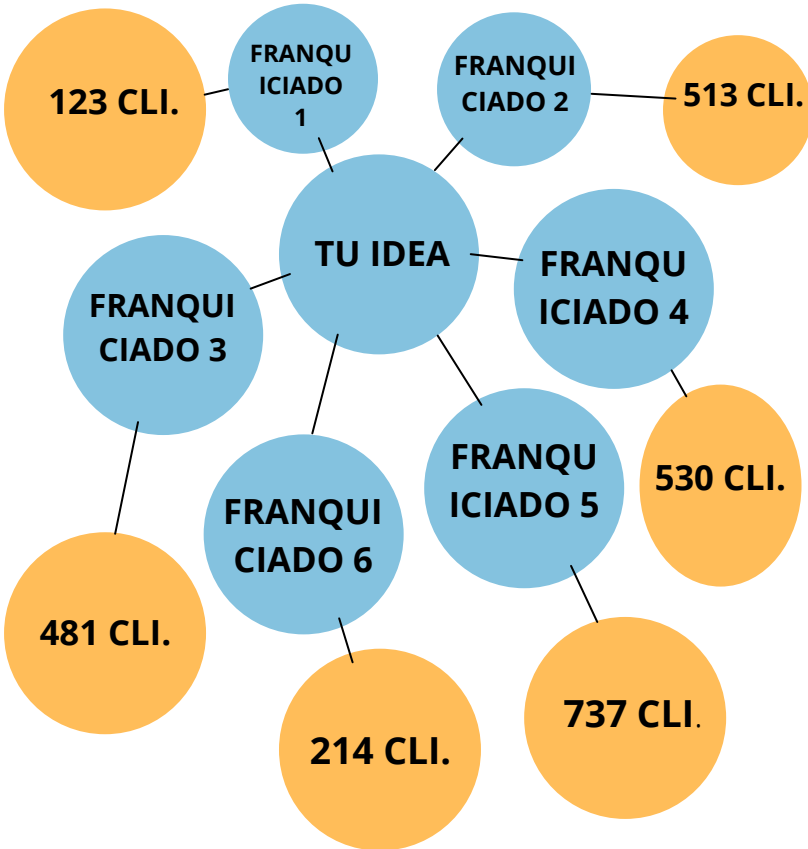


7º ¿Cómo hacer redes de tu negocio?:

Usando los clientes de tus clientes. De esta manera. Él los capta y tú les haces el servicio a los clientes de tus clientes: Por ejemplo: Refresco a cafeterías y de ahí al consumidor.



8° Franquicias. Aquí, ves futuros interesados que se quieren asociar a la idea de tu producto/negocio. Por medio de un contrato entre las dos partes (franquiciador/empresa franquiciadora con franquiciado) teniendo el derecho – licencia para utilizar la marca empresarial durante un tiempo y lugar determinado a cambio de pagar un royalty y/o una tasa mensual el franquiciado al franquiciador.



**Hechos:** Cómo le monté el negocio a mi pareja Jito y hacerle pasar de ganar 500€ al mes trabajando 6 días a la semana a ganar limpio 2.500€ al mes trabajando 4 días a la semana. He aquí te cuento como fue:

-Cariño, no te preocupes, mira dejo mi gran proyecto de mi trabajo por un tiempo para apoyarte a ti en tu futuro trabajo... voy a luchar por ti para que seas propietario de tu propio negocio. Tú has estado siempre apoyándome cuando estuve ingresada en el hospital y no faltaste ni un día en verme. Yo soy muy buena comercial y teleoperadora, además de administrativa sé hacer guiones de táctica de venta de productos y servicios. Así que vamos a sentarnos, a estudiar los precios con los de otras empresas para que sean precios low cost y así acaparar un montón de clientes. Además vamos a estudiar la gran variedad de servicios que puedes ofrecer al público y así obtener el máximo número de clientes. Entonces abandono por un tiempo mi gran proyecto tan deseado por mí y por amor a Jito me pongo con él durante 2 noches con bolígrafo y papel, y nos ponemos en el mismo salón a hacer los listados de servicios y precios...

Días después comparo los precios con los de otras empresas y bajamos un poco los precios y así yo organizar todo el proyecto para que Jito ganara más que ahora y tuviera más tiempo libre para él estar conmigo.

Así que estudiando los servicios varios que podemos ofrecer, bajando los precios, después los paso a ordenador y creo los diseños de documentos en que uno de ellos es para que el coche de Jito pudiera estacionar en aparcamiento de carga y descarga. Voy rápido y avanzando con todo ello mientras Jito sigue en su empleo. A mí en su futuro negocio me lleva casi todo el día realizar tareas de todo ello para poder avanzar y luchar para que las cosas progresaran, Jito dejara su empleo y yo le consiga hacer su negocio.

Creo y diseño la página web del negocio a precio low cost con una página que tengo que entender que está escrito en inglés y debo entender los pasos para realizarla, de ahí su precio low cost, pues lo consigo y toda la creación de la página la hago en un total de en menos de 24 horas sin saber perfectamente yo inglés.

Otro día fabrico el pitch del guión de táctica de venta.

Y otro día siguiendo, avanzando y progresando busco en mi cabeza una gran solución para que saliera trabajo rápido de una manera residual y no tener que ir contactando con particulares de uno en uno... en mi cabeza vueltas y vueltas le doy a todo ello tarde, noche y día. A la tarde siguiente me viene una idea, la mejor manera e idea para que este negocio vaya más rápido y qué mejor manera que contactar con empresas de reformas y administradores de fincas que subcontratan los servicios de fontanería, pues hala ya lo tengo, otra cosa más... así que me pongo a pedir suministro de guías telefónicas amarillas para así contactar con estas empresas que se anuncian en todas ellas y como plan B para contactar con otros negocios por si yo no consiguiera hacerme con empresas que subcontratasen los servicios que voy a ofrecer. Después de 5 días me llegan las guías telefónicas amarillas publicitarias de empresas. Así que por las mañanas, todas las mañanas me pongo a llamar 4 horas seguidas, llamo y llamo a las empresas de reformas y administradores de fincas, una por una diciéndoles el guión de táctica de venta que días anteriores yo había creado ofreciéndoles comparar precios y subcontratar los servicios de fontanería y así estas empresas se evitarían el tener al personal dado de alta en plantilla con podrán ahorrar los costes de seguros sociales y salarios mensuales de estos mismos trabajadores.

Así que después de llamar cada mañana a unos 150 números de teléfono diciendo el guión aproximadamente de 1 minuto y medio a 3 minutos, unos pocos me dicen que sí, que les enviara el listado de precios para ellos comparar los precios con nosotros. Así que a lo largo del día yo se los envío por email con toda la información incluyendo nuestra carta de presentación, servicios y listado de precios low cost (que yo anteriormente había ya estudiado y diseñado hoja por hoja) y así correo electrónico por correo electrónico, uno a uno iba enviando.

Cada mañana conseguía hacerme con unos 25 correos electrónicos nuevos, incluso algunas empresas que no tenían correos electrónicos y a estos se los hacía llegar toda la información impresa y enviada por carta ordinaria sellada.

Después de todo este trabajo a los 2 días laborales los volvía yo a llamar a estos 25 contactos aproximadamente (por día) que al ser a los dos días (las rellamadas) se me acumulaban un total aproximadamente de 50 rellamadas que les llamaba con una segunda parte (un segundo guión de táctica de venta y cierre) para saber si les había llegado el correo electrónico y qué les había parecido el contenido de todo ello. Muchos me decían que estaba bien y que por la generosidad mía hacia el buen trato que yo con ellos tenía pues que nos tendrían en cuenta cuando les saliera más trabajos para realizarlos nosotros mismos.

Yo insistía día tras día, se me ampliaba las horas de trabajo porque llamaba a los del segundo contacto a los 50 contactos aproximadamente más unos 150 números de teléfonos nuevos como primer contacto diarios más enviar y reenviar los correos electrónicos con toda nuestra información. Pasaban los días y las semanas, y aunque no saliera ni un trabajo a realizar para Jito ya en la actualidad de ya de ya (en el mismo momento del ya de ya, del aquí y del ahora) yo entendía que hay sembrar para después recoger y pasó el tiempo, los segundos, los minutos, las horas, los días, los días de las semanas e incluso de lo meses del calendario...

-Lo tengo que conseguir, lo tengo que conseguir (yo me decía a mí misma con fe mientras llamaba por teléfono de uno en uno) Jito tiene que mejorar a nivel laboral por todo lo que ha hecho por mí cuando sobre todo estaba ingresada yo en el hospital... lo debo de conseguir, ¡lo debo de conseguir!!!!

Al tercer mes salió el primer cliente del primer trabajo a realizarles, y ya después fueron saliendo los demás clientes hasta que en un proceso del tercer mes al sexto mes me salieron muchos más y conseguí obtener 12 empresas... administradores de fincas, empresas de reformas e incluso diseñadores de interiores que subcontrataban los servicios y nos daban avisos de trabajo a realizarles semanalmente.

Por fin respiré después del duro trabajo y fue cuando vimos la luz y pudimos vivir mejor y Jito de ganar 500€ al mes le puse a ganar aproximadamente unos 2.500€ limpios mensuales.

Toda esta historia hablo de ella en mi primer libro y como al final conseguí cambiar la vida a mi pareja Jito. Os recomiendo mi primer libro "La vida de Erickshell" si todavía no os lo habéis leído.

Todo lo que la mente puede idear lo puede lograr. Casi al final de este pequeño libro gratuito, en exclusividad explico un pitch (un modelo de guión) que te puede servir a la hora de que tengas futuros clientes que necesiten subcontratar tus servicios siendo tú autónomo o teniendo una empresa.

9º Pasos de varias ideas (ejemplos) de inicio de negocios estando en modo oficina, enumerados por orden:

Empresa de descuentos de luz:

(Ejemplo provincia Navarra)

1. Hacer terapia de estímulo de la motivación completa de Erickshell Lucha y Actúa (audiovisual)

[www.erickshell.com](http://www.erickshell.com)

2. Material de oficina (folios, tarifa plana para llamadas, internet, tinta, impresora, carpetas, bandeja o archivador acordeón, cuadernos, bolígrafos...)

2. Tomo de páginas-guías telefónicas amarillas (tomo por zona) 1 tomo de Navarra

2. Comparativa precios con otras empresas (particulares y pymes)

3. Dos diseños e imágenes de presentación para el cliente y otro para ti (documentos) de listados de precios (servicios)

4. Guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para cita previa con pymes y a estos ofrecerles dto. en sus viviendas)

5. Teleoperador/a (servicio) a media jornada (para captación pymes)

6. Futuro soporte (servicios administrativos a media jornada)

Servicios eléctricos (electricista):

(Ejemplo: Madrid/Toledo)

(Ramaz: servicios, mantenimientos, tarifa plana, urgencias, fotovoltaicas + casas prefabricadas):

1. Hacer terapia de estímulo de la motivación completa de Erickshell Lucha y Actúa (audiovisual)

[www.erickshell.com](http://www.erickshell.com)

2. Material de oficina (folios, tarifa plana para llamadas, internet, tinta, impresora, carpetas, bandeja o archivador acordeón, cuadernos, bolígrafos...)

2. Tomo de páginas-guías telefónicas amarillas (tomo por zona) Toledo 1 tomo

2. Tomo de páginas-guías telefónicas amarillas (tomo por zona) Madrid 5 tomos

2. Comparativa precios con otras empresas (particulares y pymes)

3. Diseño e imagen (documentos) de listados de precios y servicios para el cliente

4. Guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para colegio e institutos)
4. Guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para discotecas y teatros)
4. Guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para centros comerciales y hoteles)
4. guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para avisos nocturnos y mantenimientos)
4. guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para casas prefabricadas)
4. Guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para fotovoltaicas y descuentos de la luz)
5. Teleoperador/a (servicio) a media jornada (para captación de pymes)
6. Administrativo/a para servicios administrativos a media jornada
6. Creación y diseño de página web
7. Creación y diseño de tarjetas de visita

Pintura, suelos, electricidad:

(Ejemplo: Madrid/Guadalajara/Toledo)

1. Hacer terapia de estímulo de la motivación completa de Erickshell Lucha y Actúa (audiovisual)

[www.erickshell.com](http://www.erickshell.com)

2. Material de oficina (folios, tarifa plana para llamadas, internet, tinta, impresora\*, carpetas, bandeja o archivador acordeón, cuadernos, bolígrafos...)

2. Tomo de páginas-guías telefónicas amarillas (tomo por zona) Madrid 5 tomos

2. Tomo de páginas-guías telefónicas amarillas (tomo por zona) Toledo 1 tomo

2. Tomo de páginas-guías telefónicas amarillas (tomo por zona) Guadalajara 1 tomo

2. Comparativa precios con otras empresas (particulares y pymes)

3. Tres diseños e imagen (documentos pintura, suelos, electricidad) de listados de precios y servicios para después enviárselo a las pymes

4. Guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para empresas de reformas)
4. Guión telefónico anteriormente probado (para mantenimientos periódicos en empresas)
4. Guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para administrador fincas con comisión o descuento)
5. Teleoperador/a (servicio) a media jornada (para captación con pymes) (cálculo para mes y medio hacer Guadalajara/Toledo que este mapa Guadalajara/Toledo de captación es más difícil pero hay que hacerlo para probarlo. Siguiendo tomos de llamadas Madrid)
6. Servicios administrativos a media jornada
6. Creación y diseño de página básica web
7. Creación e impresión de tarjetas de visita

Empresa de reformas en general:

(Ejemplo: Alicante)

1. Hacer terapia de estímulo de la motivación completa de Erickshell Lucha y Actúa (audiovisuales)

[www.erickshell.com](http://www.erickshell.com)

2. Material de oficina (folios, tarifa plana para llamadas, internet, tinta, impresora\*, carpetas, bandeja o archivador acordeón, cuadernos, bolígrafos...)

2. Tomo de páginas-guías telefónicas amarillas (tomo por zona) 5 tomos Alicante

2. Comparativa precios con otras empresas (pintura, cocina, baños, suelos, albañilería, carpintería, fontanería, reformas en general)

3. Diseño e imagen (documentos) de listados de precios (reformas en general) instalación, mano de obra, puntos de luz, m2 como alicatado o pintura, etc.

4. Guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para administradores de fincas con comisión o descuento aplicado)

4. Guión telefónico anteriormente probado (para empresas de reformas)

4. Guión telefónico anteriormente probado (para empresas de seguros)

5. Teleoperador/a (servicio) a media jornada (para captación pymes)

6. Futuro soporte (servicios administrativos a media jornada en un principio)

Granja de huevos:

(Ejemplo: Almería)

1. Hacer terapia de estímulo de la motivación completa de Erickshell Lucha y Actúa (audiovisual)

[www.erickshell.com](http://www.erickshell.com)

2. Material de oficina (folios, tarifa plana para llamadas, internet, tinta, impresora\*, carpetas, bandeja o archivador acordeón, cuadernos, bolígrafos...)

2. Tomo de páginas-guías telefónicas amarillas (tomo por zona) 1 tomo Almería

2. Comparativa precios con otras empresas (para particulares y pymes)

3. Mínimo dos diseños e imágenes (documentos) de listados de precios (servicios)

4. Guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para centros comerciales o grandes almacenes)

4. Guión telefónico anteriormente probado (para restaurantes, bares, cafeterías, supermercados...)

4. Guión telefónico para particulares anteriormente probado o publicitar en redes sociales (aprender marketing en redes sociales con [www.erickshell.com](http://www.erickshell.com) para potenciar tu negocio)

5. Teleoperador/a (servicio) a media jornada (para captación centros comerciales, grandes almacenes, restaurantes, bares...)

6. Futuro soporte (servicios administrativos a media jornada para pymes)

6. Creación y diseño de página web

7. Diseño e impresión de tarjetas de visita

Venta y compra de leña:

(Ejemplo: Guadalajara/Madrid/Toledo)

1. Hacer terapia de estímulo de la motivación completa de Erickshell Lucha y Actúa (audiovisual)

[www.erickshell.com](http://www.erickshell.com)

2. Material de oficina (folios, tarifa plana para llamadas, internet, tinta, impresora, carpetas, bandeja o archivador acordeón, cuadernos, bolígrafos...)

2. Tomo de páginas-guías telefónicas amarillas (tomo por zona) 1 tomo Toledo – 1 tomo Guadalajara – 5 tomos Madrid

2. Comparativa precios con otras empresas venta de leña

2. Comparativa precios con otras empresas compra de leña

3. Tres diseños e imágenes (documentos) de listados de precios venta de leña para pymes y particulares y listado de compra de leña

4. Guión telefónico anteriormente probado y aprobado (para casas rurales)

4. Guión telefónico anteriormente probado (para gasolineras)

5. Teleoperador/a (servicio) a media jornada (para captación pymes)

5. Reparto de publicidad unos 1.000 folletos por población (pueblos de la sierra) por 5 pueblos, total 5.000 folletos mínimo a repartir

6. Futuro soporte (servicios administrativos a media jornada)

10° El ejemplo de una manera de negocio completo

### **Negocio de reparto de publicidad:**

- Ya dispongo de material de oficina (folios, tarifa plana de llamadas e internet, cartuchos de tinta para la impresora, carpetas para la archivar documentos, bandejas y acordeón para la organización previa antes de archivarlos en carpeta, cuadernos para escribir y muchos bolígrafos para no quedarme nunca sin tinta)
- Busco y hablo con repartidores autónomos en activo para que me den precio de sus servicios para subcontratar el tema de reparto de publicidad.
- Llamo a la empresa de guías telefónicas, en este caso para tener números de teléfono de empresas que se anuncian (como desde papelerías hasta tiendas de ropa). Las solicito para que me llegue a mi dirección, en unos 5 días me llegarán.
- Pienso la táctica de venta para ver la manera de hacerme con más clientes y acortar camino.

Ejemplo:

1. Empresas me darán más trabajo que los particulares.
2. Imprentas si colaboro con ellos me darán clientes.
3. Podrás también contactar con empresas que su publicidad llega a tu buzón.

- Me pongo a diseñar el guión de tácticas de venta (que en el punto número 2 de la página 5 demos estado hablando un poco sobre ello). Una vez hecho el guión y modificado hasta perfeccionarlo debes hacer la prueba con personas hasta que tu guión se vea (se oiga) perfecto.

Ejemplo: (tú eres el teleoperador y respuesta es de la persona que te habla)

**(Tú)** Buenos días

Se encuentra el gerente de la empresa?

Buenos días soy (di tu nombre), de la empresa del reparto de publicidad.

El motivo de mi llamada es para preguntarles si tienen un correo electrónico para enviarles el listado de precios para el reparto de su publicidad

**(Respuesta)** sí....

**(Tú)**@ (escribe el correo electrónico)\_// (pregunta el nombre del responsable o del gerente)

**(Respuesta)** (Ejemplo Ana)

(Tú) vale \_\_\_\_\_ (Ana), pues le enviamos el listado de precios a largo del día de hoy y si le parece bien le/a llamo (calcular desde hoy 2 días y decírselo, ejemplo: si hoy es viernes pues decirle que el martes) para preguntarle si lo ha recibido correctamente el correo con el listado de precios. Que tenga un buen día \_\_\_\_\_(Ana), hasta pronto, hasta luego, buen día (elige una de estas 3 despedidas, nunca digas adiós).

**Nota de diseño del segundo guión: a los 2 días llamar a ver si les llegó al correo electrónico, si es que si saber que les ha parecido los precios y si dicen bien pues preguntarles si ahora mismo les tenemos que hacer el reparto de algún servicio que tengan.**

Seguimos con los pasos...

- Me pongo hacer en unas hojas a bolígrafo como una especie de croquis (esquemas-plan) y pongo todos los servicios que puedo ofrecer a los futuros clientes. Después miro precios de estos servicios que están en el mercado y yo pongo mis precios algo más bajos para que pueda conseguir más clientes.

- Hago el diseño informativo para que el futuro cliente de la importancia al buen reparto de su publicidad:

## LA IMPORTANCIA DEL BUEN SUMINISTRO DE PUBLICIDAD

Hoy en día sabemos que el buzoneo es una técnica de marketing que es muy usado como estrategia para promover a través de soportes tangibles el producto o servicio a ofrecer, esto basado también en estudios de factibilidades en costo y tiempo. El buzoneo Madrid produce una causa y efecto ante el proceso de publicidad que es requerido, como sabemos esta modalidad de promoción va con el objetivo de llegar a las zonas, sectores, hogares de cada persona, usando herramientas ingeniosas para captar la atención del receptor y conseguir la impresión de la publicidad.

Hay factores que se debe tener en cuenta para realizar la publicidad a través de este método y obtener buenos resultados, independientemente si es una empresa macro o una micro.

Primero, debemos saber a qué grupo de personas queremos causar impresión, que perfiles usaremos para obtener credibilidad, que zona se va a llevar la promoción mediante el buzoneo, es decir, estudiar qué sector es indispensable o sería requerido el uso del servicio o producto a promover.

La acción del buzoneo se construye por medio de folletos, revistas, tarjetas, no solo es que se quede con el indicio de repartir a cada buzón y proceso culminado, la finalidad de esto también es realizar de manera repetitiva para que pueda obtener excelente propagación de la información por un tiempo estipulado.

En ventaja de este tipo de estrategia de marketing es que el tráfico de compradores aumenta, en relación que se acercan a la franquicia ya que mediante de la información en su buzón permite que la persona esté más cómoda y cerca de leer lo que contenga el soporte informativo. Es por ello que el impacto del buzoneo cada día aumenta y mejora ya que la aceptabilidad de las personas cubre las expectativas, razón por la cual es agradable que la promoción, publicidad llegue a tu hogar.

Se debe tener cuenta también que la influencia que tenga el equipo de reparto, no solo es planificación en cuanto a las zonas de reparto, el tiempo sino que implica mucho más las personas que vayan a ejercer el rol de repartidor.

### ES POR ESO QUE NUESTRAS CARACTERISTICAS BÁSICAS SON:

- + SUMINISTRO DE LA PUBLICIDAD REPARTIDOS MODERADAMENTE DE UNA EN UNA POR BUZÓN, EMPRESA U PERSONA
- + UBICACIÓN DE LOS REPARTIDORES DEL INICIO, DE LA MITAD Y DEL FINAL DE LA JORNADA DIARIA DE ELLOS HACIA NUESTRO CLIENTE PARA QUE SE SEPA QUE EL TRABAJO SE ESTÁ HACIENDO Y EXISTE UNA CALIDAD EN ELLO
- + CALIDAD Y PRECIOS UNIDOS DE LA MANO

- Después, hago los diseños de lista de servicios y precios para el futuro cliente (ya calculados uno por uno), dejando la imagen de estos diseños en perfecto estado. Incluyendo las formas de pagos y cobros.

Ejemplos:

Cantidad mínima de distribución:

5.000 folletos.

Forma pago:

Para cantidades a partir de 5.000 folletos único pago por adelantado.

Para cantidades a partir de 15.000 folletos abonar el 50% como concepto de señal y el otro 50% al finalizar el servicio contratado en un máximo de 2 días al haberlo finalizado.

Para cantidades a partir de 25.000 folletos abonar el 35% como concepto señal, 35% a mitad de días de servicio contratado y el 30% al finalizar los servicios en un máximo de 2 días de haberlo finalizado.

Nota: en la siguiente página añado un ejemplo de diseño con programa Excel (incluyendo los kilómetros desde tu localidad, ejemplo Fuenlabrada):

C.P.:	DISTANCIA	MUNICIPAL	5.000	10.000	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000	40.000
28607	25 Álamo (E)	130€	180€	285€	360€	460€	530€	617€	680€	680€
28620	45 Aldea del	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
28300	41 Aranjuez	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
28500	41 Arganda d	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
28939	19 Arroyo mo	120€	170€	265€	340€	430€	500€	577€	640€	640€
28979	19 Batres	120€	170€	265€	340€	430€	500€	577€	640€	640€
28660	17 Boadilla d	120€	170€	265€	340€	430€	500€	577€	640€	640€
28690	26 Brunete	130€	180€	285€	360€	460€	530€	617€	680€	680€
28510	47 Campo Re	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
28978	22 Casarubi	130€	180€	285€	360€	460€	530€	617€	680€	680€
28694	45 Chapineri	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
28370	49 Chinchón	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
28350	27 Ciempozu	130€	180€	285€	360€	460€	530€	617€	680€	680€
28400	49 Collado V	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
28213	49 Colmenar	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
28820	31 Coslada	140€	190€	305€	380€	490€	560€	657€	720€	720€
28978	18 Cubas de	120€	170€	265€	340€	430€	500€	577€	640€	640€
0,000KM	Fuencabra	100€	150€	225€	300€	370€	440€	497€	560€	560€
28260	43 Galapagar	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
	9,9 Getafe	100€	150€	225€	300€	370€	440€	497€	560€	560€
28971	14 Griñón	120€	170€	265€	340€	430€	500€	577€	640€	640€
28970	5 Humanes	100€	150€	225€	300€	370€	440€	497€	560€	560€
	7 Leganés	100€	150€	225€	300€	370€	440€	497€	560€	560€
28890	49 Loeches	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
	21 Madrid ce	130€	180€	285€	360€	460€	530€	617€	680€	680€
	41 Madrid ca	150€	200€	325€	400€	520€	590€	697€	760€	760€
28220	29 Maladaho	130€	180€	285€	360€	460€	530€	617€	680€	680€

(Otro diseño) pero menos especificado:

LISTADO DE PRECIOS PARA EL REPARTO Y MARKETING DE SU NEGOCIO

REPARTO EN VIVIENDAS

- \* 5.000 folletos ... 100 € (0,02c)
- \* 10.000 folletos .... 150 € (0,015c)
- \* 15.000 folletos .... 225 € (0,015c)
- \* 20.000 folletos .... 300 € (0,015c)
- \* 25.000 folletos .... 370 € (0,0148c)
- \* 30.000 folletos .... 440 € (0,0146c)
- \* 35.000 folletos .... (0,0142c la unidad)
- \* 40.000 folletos .... (0,0140c la unidad)
- \* 45.000 folletos .... (0,0138c la unidad)
- \* 47.000 folletos .... (0,0137c la unidad)
- \* 50.000 folletos .... (0,0136c la unidad)

Nota: Exclusivamente y únicamente chalet´s sumarle 7€ por cada 1.000 folletos

REPARTO PERSONALIZADO (Colegios y Institutos)

- 1 A 15 CENTROS .... 14€ cada centro
- 16 A 31 CENTROS ... 13,95€ cada centro
- 32 A 46 CENTROS ... 13,90€ cada centro
- 47 A 55 CENTROS ... 13,85 € cada centro

REPARTO PERSONALIZADO (Centros Comerciales, Supermercados, Calles Transcurridas)

- 1 HORA ... 23€
- 2 HORAS ... 22€
- 3 HORAS ... 21€
- 4 HORAS ... 20€
- 5 HORAS ... 19€
- 6 HORAS ... 18€
- 7 HORAS ... 17€
- 8 HORAS ... 16€

Nota: Precios validos para el radio desde Fuenlabrada hasta 10km.

- Radio de 10km a 20km ... 20€
- Radio de 20km a 30km ... 30€
- Radio de 30km a 40km ... 40€
- Radio de 40km a 50km ... 50€

Recuerda:

- Recibes el envío de tomos de guías telefónicas pymes y te pones a llamar negocio por negocio.
- Conseguir mínimo 30 correos electrónicos en 1 día (cuanto más llames más personas estarán interesadas en tu información). Después enviales listado de precios y servicios (y así todos los días)
- A los 2 días volverles a llamar con un segundo guión de táctica de venta (que antes te he añadido con un ejemplo)
- Cerrar trato – reserva de servicios – cobro al cliente y pago al repartidor autónomo

Este ha sido un pequeño ejemplo del inicio de un negocio.

Y así dando estos pasos día tras día te irás expandiendo cada vez un poco más.

No te rindas.

---

***Haz por hacer tus sueños realidad.***

Este es el libro de los conceptos básicos a la hora de trabajar.

Si este ebook gratuito te ha gustado y deseas dar el siguiente gran paso, te invito a que accedas a la página web [www.erickshell.com](http://www.erickshell.com) . Allí aprenderás estrategias superiores del marketing digital en redes sociales al 100%, además sin olvidarnos de que consigas todo lo que siempre deseaste como puede ser tener la casa de tus sueños, conseguir el coche que deseas tener, tu trabajo deseado, ser libre financieramente, valorar a tu pareja, superarte a ti mismo e incluso salir de la depresión mental y poder llegar a disfrutar realmente de la vida. En [www.erickshell.com](http://www.erickshell.com) también aportamos las herramientas para que tengas mucho amor propio y te ames como nunca. Sería extraordinario que consigueses todo lo que quieras tener, encontrar pareja, crear a tu persona ideal... en definitiva, hacer todos tus sueños realidad. Te invito sin ningún tipo de compromiso que accedas YA a [www.erickshell.com](http://www.erickshell.com) y veas allí un video resumen en el que te explico todo en lo que consiste la terapia total. Muchísimas gracias, allí nos vemos.

Con todo mi cariño para ti  
[www.erickshell.com](http://www.erickshell.com)

**LAS COSAS FÁCILES NO SON LAS MÁS  
EXTRAORDINARIAS.**

**Aquello que piensas, real se puede hacer.**