

8 pasos · 30 días

Primeros pasos para emprender en orden

Qué hacer primero, qué dejar para después y cómo no gastar dinero antes de vender.

Para quién es esta guía

Para ti, si tienes una idea o un negocio que recién comienza y sientes que hay demasiadas cosas por hacer al mismo tiempo: redes sociales, página web, logo, precios, impuestos.

Llevo 12 años emprendiendo y me equivoqué muchas veces. Esta guía no viene de un curso: es el orden en que haría las cosas si empezara hoy.

La regla de esta guía

No gastes en verte como un negocio antes de comprobar que alguien te compra. Primero una venta. Después todo lo demás.

Cómo usarla

- ☐ Sigue los pasos en orden. Cada uno se apoya en el anterior.
- ☐ Marca cada casilla cuando la completes. Imprímela o complétala en pantalla.
- ☐ Al final hay un plan de 30 días: dos pasos por semana.
- ☐ Si un paso te toma más de una semana, está bien. Lo que no sirve es saltárselo.

Lo que no necesitas todavía

Logo profesional, página web, sociedad constituida, oficina, anuncios pagados ni mil seguidores. Todo eso llega después de las primeras ventas, y con el dinero de esas ventas.

1

Define qué vendes y a quién

Si no puedes decirlo en una frase, tu cliente tampoco lo va a entender. Completa esta:

Vendo _____ a _____
para que _____.

- ☐ Elegí un solo producto o servicio para empezar.
- ☐ Puedo describir a mi cliente: quién es, qué necesita, dónde está.
- ☐ Dije la frase en voz alta a tres personas y la entendieron.

ERROR COMÚN

Querer venderle a todo el mundo. Cuando le hablas a todos, nadie siente que le hablas a él.

2

Comprueba que alguien paga

Una idea se valida con dinero, no con opiniones. «Qué buena idea» no es una venta. Ofrece tu producto a personas reales antes de invertir.

- ☐ Hice una lista de 10 personas que podrían comprarme.
- ☐ Les ofrecí el producto con precio, uno por uno.
- ☐ Conseguí al menos 3 ventas o pedidos pagados.
- ☐ Anoté qué preguntaron y por qué algunos dijeron que no.

ERROR COMÚN

Comprar mercadería, mandar a hacer un logo o pagar una página web antes de la primera venta.

3

Calcula tu precio

Tu precio tiene que cubrir cinco cosas. Si falta una, vendes y pierdes al mismo tiempo.

- ☐ Lo que me cuesta hacer o comprar una unidad.
- ☐ Mi tiempo, con un valor por hora.
- ☐ Mi parte de los gastos fijos del mes: internet, publicidad, programas.
- ☐ La comisión del medio de pago o de la plataforma.
- ☐ El impuesto a las ventas de mi país, si me corresponde cobrarlo.
- ☐ Sobre todo eso, la ganancia que quiero.

ERROR COMÚN

Copiar el precio de la competencia y restarle un poco. No conoces sus costos y ellos no conocen los tuyos.

4

Separa el dinero del negocio

Si el dinero del negocio y el tuyo están mezclados, nunca vas a saber si ganas. No necesitas un sistema: necesitas un hábito.

- ☐ Tengo una cuenta o billetera digital solo para el negocio.
- ☐ Anoto cada ingreso y cada gasto el mismo día.
- ☐ Puse una alarma diaria de 10 minutos para anotar.
- ☐ Me pago un monto fijo en vez de sacar dinero cuando lo necesito.

ERROR COMÚN

Dejar las cuentas para fin de mes. Si lo dejas para fin de mes, no lo haces. Me pasó años.

5

Elige un solo canal para vender

Instagram, TikTok, WhatsApp, ferias, marketplace. Todos sirven, pero no todos a la vez. Elige el lugar donde ya está tu cliente y quédate ahí 30 días.

- ☐ Elegí un canal principal y sé por qué.
- ☐ Mi perfil dice qué vendo, a quién y cómo comprar.
- ☐ Publico 3 veces por semana durante un mes, sin cambiar de canal.
- ☐ Cada publicación termina diciendo qué hacer: escribirme, guardar o comprar.

ERROR COMÚN

Abrir cuentas en todas las redes y abandonarlas a las dos semanas.

6

Deja claro cómo te compran

Mucha gente quiere comprar y no lo hace porque no entiende cómo. Cada duda sin resolver es una venta que se va.

- ☐ El precio está a la vista o lo entrego de inmediato cuando lo piden.
- ☐ Tengo definidos los medios de pago que acepto.
- ☐ Sé cuánto demora y cuánto cuesta el envío o la entrega.
- ☐ Tengo una respuesta guardada para las preguntas que más se repiten.
- ☐ Respondo los mensajes el mismo día.

ERROR COMÚN

Responder «te envío la información por privado» y tardar un día en hacerlo.

7

Ponte en regla a tiempo

Las reglas cambian según el país, así que esta guía no puede decirte qué trámite hacer. Sí puede decirte qué averiguar.

- ☐ Averigüé si mi país tiene un régimen simple para negocios pequeños.
- ☐ Sé si debo cobrar impuesto a las ventas y desde qué monto.
- ☐ Sé cómo entregar un comprobante de venta válido.
- ☐ Lo conversé con un contador o con la oficina de impuestos de mi país.

ERROR COMÚN

Dos extremos: paralizarse con los trámites antes de vender, o crecer durante años sin ordenar nada.

8

Revisa tus números una vez por semana

Elige un día fijo. Con cuatro números sabes dónde estás parado y qué mejorar.

- ☐ Cuántos mensajes o consultas recibí.
- ☐ Cuántas ventas hice.
- ☐ Cuánto dinero entró.
- ☐ Cuánto dinero salió.
- ☐ Elegí una sola cosa para mejorar la próxima semana.

ERROR COMÚN

Mirar los seguidores y los «me gusta». Ninguno de los dos paga las cuentas.

30 días, dos pasos por semana

SEMANA 1

Qué vendo y quién paga

- ☐ Escribir mi frase.
- ☐ Lista de 10 personas.
- ☐ Ofrecer con precio.
- ☐ Lograr 3 ventas.

SEMANA 2

Precio y dinero

- ☐ Calcular mi precio mínimo.
- ☐ Abrir cuenta del negocio.
- ☐ Anotar todos los días.
- ☐ Definir mi sueldo.

SEMANA 3

Canal y compra

- ☐ Elegir un canal.
- ☐ Ordenar mi perfil.
- ☐ 3 publicaciones.
- ☐ Respuestas guardadas.

SEMANA 4

Reglas y números

- ☐ Averiguar mi régimen.
- ☐ Hablar con un contador.
- ☐ Fijar mi día de revisión.
- ☐ Elegir una mejora.

Tus herramientas del kit

Esta guía te dice qué hacer. Las dos planillas del Kit Emprender en Orden te ayudan a hacerlo más rápido:

Plata y precios. Una calculadora de precios y un control de caja, con el impuesto de tu país. Para los pasos 3, 4 y 8.

De seguidores a clientes. Un calendario de 30 días de contenido, guiones para videos y mensajes para vender por WhatsApp. Para los pasos 5 y 6.

EMPRENDERENORDEN.COM