

Claves para iniciar a
importar

*Una guía rápida para que
empieces a tomar acción*

@smartshopceg

Hola! Bienvenido al *mundo SMART*, en este ebook te explicare en palabras simples que y donde importar para iniciar con tu negocio.

Empezare contandote los **3 errores mas comunes** que sigo viendo hoy en dia en importadores principiantes.

1. Expectativas irreales:

Importar **\$100 para hacer \$5000** en la primera importacion, es casi imposible.

Reconocer que debemos atravesar un proceso que a veces es incomodo y desconocido nos hace el viaje mucho mas simple PORQUE SABEMOS que es un proceso y que depende del tiempo, esfuerzo y amor que pongamos en el proyecto.

2. Importar sin validar

Importar todo tu capital en la primera importación NO ES BUENA IDEA.

Validar tu idea en el mercado es importante para luego tomar la decision de si inyectar mas capital, decisiones apresuradas pueden perrjudicarte.

3. Modelos de negocios obsoletos

Replicar negocios de oportunidad que funcionan no esta mal, lo que esta mal es buscar replicarlos cuando ya ha pasado "el tiempo de exito".

Con los negocios de oportunidad pasa mucho eso, tienen un tiempo de vida, y si llegas tarde lo que va a pasar es que no te va bien y empiezas a pensar que lo de importar no es para ti.

Toma decisiones arriesgadas pero considerando lo que esta pasando en el mercado al que quieres entrar.

Dicho eso, ahora quiero contarte como saber QUE y DONDE importarlo, para tener negocios exitosos.

Y no te dejes engañar con títulos amarillistas que prometen que puedes importar **\$2 y factura \$50K...**

Como saber **QUE** importar?

Saber que importar es clave para que decidas hacerlo. Y esto va a depender de **3 factores** importantes:

1. Presupuesto disponible

2. Rentabilidad

3. Propósito: negocio de oportunidad o negocio de largo plazo

Preguntate, cual es tu presupuesto disponible?

El presupuesto es vital, de ahí vas a decidir incluso de DONDE importar también.

Por ejemplo tener \$200, si quisieras importar bisutería yo elegiría SHEIN antes de Alibaba, porque aunque si puedes hacerlo desde Alibaba, hay costos asociados a una importación desde Alibaba que requieren de mayor presupuesto para conseguir buenos precios.

Si tu consideras tu presupuesto podrás filtrar que si puedes y que NO puedes importar.

Actividad: Haz una lista de distintos rubros que te gustan y filtralos por presupuesto.

Es rentable?

Reconocemos si es rentable por el profit que un producto nos deja.

Y para saber el profit debemos conocer el costo NETO del producto + costo neto de envío para comparar con el costo promedio que conseguimos aca en Venezuela (o tu país).

Antes de importar, es importante que hagas este estudio para filtrar también entre los nichos que tengas.

Te dejo una formula que aplico:

Costo neto del producto + envío << Costo promedio

Donde el costo promedio = suma de ese producto de distintas tiendas / numero de veces del producto

EJEMPLO:

Reloj en Alibaba = \$30

Envío neto = \$3

Averiguaste en 5 tiendas y estos eran los precios:

\$60 - \$70 - \$80 - \$50 - \$50

el costo promedio = $\frac{\$60 + \$70 + \$80 + \$50 + \$50}{5} = \62

entonces se cumple:

\$33 << \$62

E incluso, podríamos decir que el **profit de nuestro producto es \$29.**

Y decidir a partir de esto, si este negocio es rentable o no para ti.

Tomando en cuenta variables como tiempo invertido, cantidad de dinero invertida y cantidad de tiempo que te tomara recibir el *retorno* de esta inversion.

Negocio de oportunidad vs Negocio a largo plazo

Empezamos por ver que es cada uno.

Negocio de **oportunidad** es aprovechar anomalías momentáneas, ver que algo esta funcionando en este momento y aprovechar el auge para replicar esas importaciones y vender.

Negocio a **largo plazo** es cuando apuntamos a aportar valor con nuestro producto/servicio, apuntamos a crear, innovar y crecer constantemente, y son estos negocios que perduran años y años y pasan de generación en generación. Básicamente, crear marca.

No considero que ninguno sea bueno o malo, solo que lo hagas debe estar en coherencia con lo que quieres a largo plazo.

Y muchas veces ni pensamos en lo que queremos a largo plazo, así que la actividad que te invito a hacer es preguntarte primero que quieres cultivar hoy para cosechar mañana.

A partir de aquí vamos también a identificar nuestro objetivo; construir una marca sólida, posicionada y que te permita libertad financiera.

O perseguir negocios de oportunidad.

Donde importar?

Dependiendo de lo que decidas, vas a reconocer de donde te conviene importar, por eso a continuación te cuento en líneas muy generales desde donde importar dependiendo de tu nicho.

España.

Principalmente toda la línea Inditex (Zara, Bershka, pull and bear etc), es decir todo lo que es ropa de mujer, perfumes, zapatos, ropa de niños, etc.

Te voy a dar el ejemplo que siempre coloco en clases de porque España.



Mismo pantalón, distinto precio. Y antes de que lo preguntes, NO, el costo de envío de España a Venezuela no es mas costoso.

SHEIN

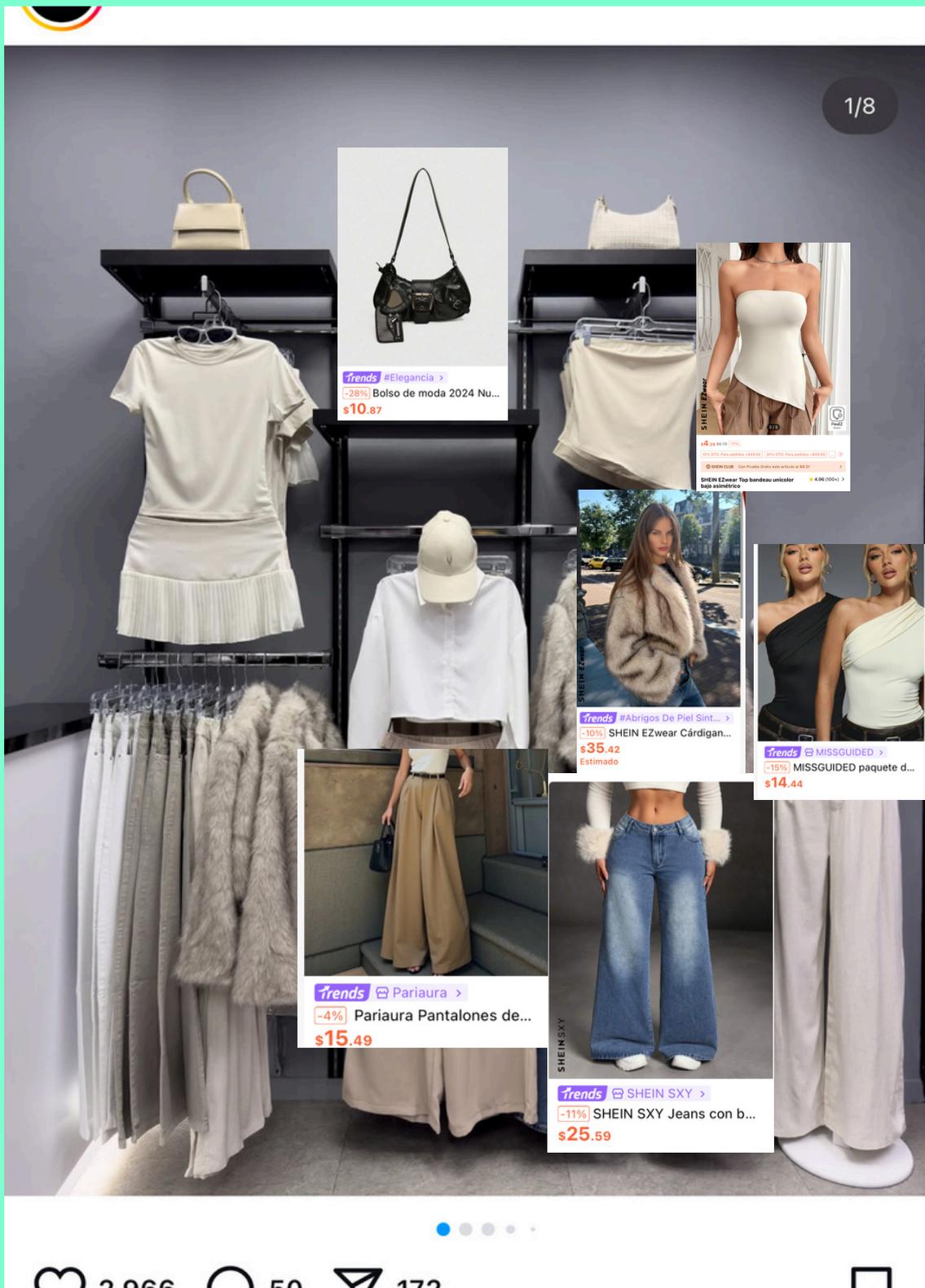
Definitivamente la opción mas amplia para la mayoría de los emprendedores. Es el mejor lugar para conseguir buena relación entre precio y calidad.

Te voy a mostrar un ejemplo, de lo que puedes crear solo sabiendo importar y buscando estudiar el mercado y construir marca,



Esta es una marca de Caracas que compra mercancía SHEIN pero puso al servicio su creatividad para hacer colecciones y este es el resultado.

No tienes que descubrir el negocio mas innovador, es saber hacer lo que quieres y que sea atractivo.

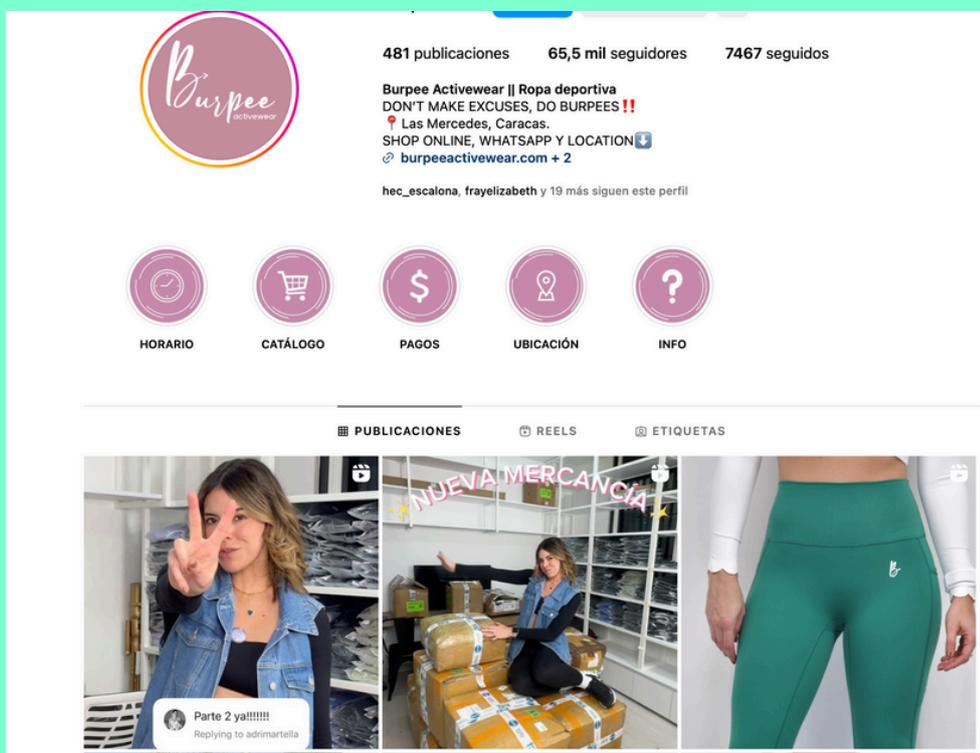


Y se que aquí estoy hablándote de ropa, pero en realidad puedes encontrar lo que sea, te invito a que busques toda la variedad de producto que hay.

Alibaba

En Alibaba puedes importar con \$200 también, pero, es mas eficiente cuando tienes un proyecto en mente a largo plazo.

Siguiendo la linea anterior, voy a mostrarte también una marca que importa de ALIBABA.



Si estas empezando desde cero mi recomendación es que dejes a Alibaba de ultima opción, PERO tambien dependera de muchos factores.

Este fue solo una probada, 1%, de lo que hago con mis alumnos.

Gracias por leer este ebook y buscar aprender para emprender mejor.

Si quieres aprender desde cero como **construir tu propio negocio digital** siendo importador no dejes de incluirte en la lista de espera de **INCUBADORA DE IMPORTADORES**

Solo son 15 cupos y hay **precio especial** quienes esten en la lista.

BESOS

ACADEMIA DE IMPORTACION INCUBADORA DE IMPORTADORES

Todos estamos listos para importar, solo hace falta madurar tus habilidades.

- **SMARTSHEIN**, aprenderemos a importar de SHEIN y adentrarnos en como podemos hacer negocio con esta app. (PACAS, DESCUENTOS ETC)
- **ALIBABA PARA EMPRENDEDORES y EMPRESARIOS**, 2 clases continuas para aprende a usar Alibaba si estas en cero o para nivel avanzado.
- **Easy España**, una clase donde aprenderemos a importar de España y sus beneficios
- **PASOS PRE IMPORTACION**
- **Mentoria libre**, aprovechamos para revisar avances en vivo de cada una
- **Importar y vender al mayor**, clase donde explico a detalle esta linea de ingreso
- **Se SHOPPER**, gestionar compras siempre es una forma de hacer dinero extra así que enseño esta linea de ingreso
- **Importa y revende productos**, linea de ingreso que se basa en revender siendo emprendedor con el canal de venta mas económico = redes sociales
- **Mentoria libre** lineas de ingreso
- **Planificación**, aprende a usar la metodología SMART donde vamos de lo macro a lo micro para convertir metas en plan de acción diario
- **Marketing sencillo**, introducción
- **Mentalidad** (clase 2 para identificar nuestros auto sabotajes)
- **Marketing de ventas**, psicología del marketing (hacks de ventas como usar stories y humanización)
- **Como vender mas con ADS**

CLASES TODOS LOS SABADOS 10:30 AM
Aprox 1,5 horas

el acompañamiento es vía whatsapp por 90 días

BONUS:

1. MANUAL DE IMPORTACION
2. Grupo de whatsapp para hacer networking
3. Acompañamiento en la importación 1
4. Manual de creacion de contenido para tu negocio