De tu oficio a tu negocio

Cómo convertir lo que sabes hacer en una empresa rentable

NOMBRE DEL PONENTE

24 de octubre de 2026



Pensar como empresa cambia el resultado

OFICIO

Sé hacer algo bien

AUTOEMPLEO

Yo produzco y vendo

EMPRESA

Un sistema entrega valor

No vendas solo prendas. Vende uniformes que llegan a tiempo, duran y representan una marca.

Investiga antes de invertir

1 · CLIENTE

¿Quién compra y por qué?

2 · COMPETENCIA

Precios, reseñas y vacíos

3 · PRUEBA

5 entrevistas + 3 pedidos

4 · PROPUESTA

Para [cliente], resuelvo [problema]

Encuesta exprés: ¿Qué compra hoy? · ¿Qué le incomoda? · ¿Cuánto pagaría?

Plan de negocio · empieza con dirección

01

NOMBRE + CONCEPTO

Que se entienda qué vendes y para quién.

02

MISIÓN + VISIÓN

Hoy: por qué existes. 3–5 años: adónde vas.

03

OBJETIVOS SMART

Específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con fecha.

Producto, cliente y valor deben encajar

PRODUCTO

Uniformes personalizados, tallas reales, bordado y entrega acordada.

CLIENTE

Colegios, restaurantes y negocios que valoran imagen y cumplimiento.

VALOR

Menos retrabajo. Más confianza.



Marketing no es publicar: es vender con método



WhatsApp Business + catálogo + respuesta rápida + registro de cada contacto

El precio empieza en el costo real

PRECIO

materiales
+ mano de obra
+ indirectos
+ margen

OPERACIÓN

Proveedor confiable

Producción ordenada

Control de calidad

Responsables claros

Vender, ganar y tener caja no son lo mismo

VENTAS

Lo facturado

– GASTOS

Lo consumido

= UTILIDAD

Resultado del periodo

≠ CAJA

Dinero disponible

Proyecta inversión inicial, capital de trabajo, ventas, gastos y punto de equilibrio antes de comprometerte.

Formalizar reduce riesgos y abre puertas

BASE FORMAL

RUC · comprobantes
licencia · requisitos sanitarios

CUMPLIMIENTO

Régimen adecuado
registros y tributos básicos

RESILIENCIA

Proveedor alterno
menos desperdicio · calidad

Delicias Perú

ALIMENTOS POR PEDIDO

Misión: sabor casero, entrega puntual y compra fácil.

Visión: ser la opción preferida del distrito.

3 objetivos: validar 20 pedidos · lograr 30% de recompra · controlar merma.

Cliente: oficinas y familias · Canal: WhatsApp + referidos · Inversión referencial: S/ 2,500 · Meta: 120 pedidos/mes



Uniformes & Estilo

“Tallas reales, imagen profesional y entrega cumplida.”

CLIENTE

Restaurantes, colegios y pequeños negocios

CANALES

Visitas, catálogo digital y recomendaciones

META

5 contratos trimestrales · inversión referencial S/ 4,000

Objetivos SMART: cotizar en 24 h · entregar 95% a tiempo · conseguir 2 testimonios por mes.

Dos oficios, dos modelos de valor

DISEÑO GRÁFICO

Creativa Studio

Identidad visual rápida para pequeños negocios

Redes · portafolio · alianzas

Meta: 8 proyectos/mes · inversión S/ 1,800

JOYERÍA ARTESANAL

Brillo Andino

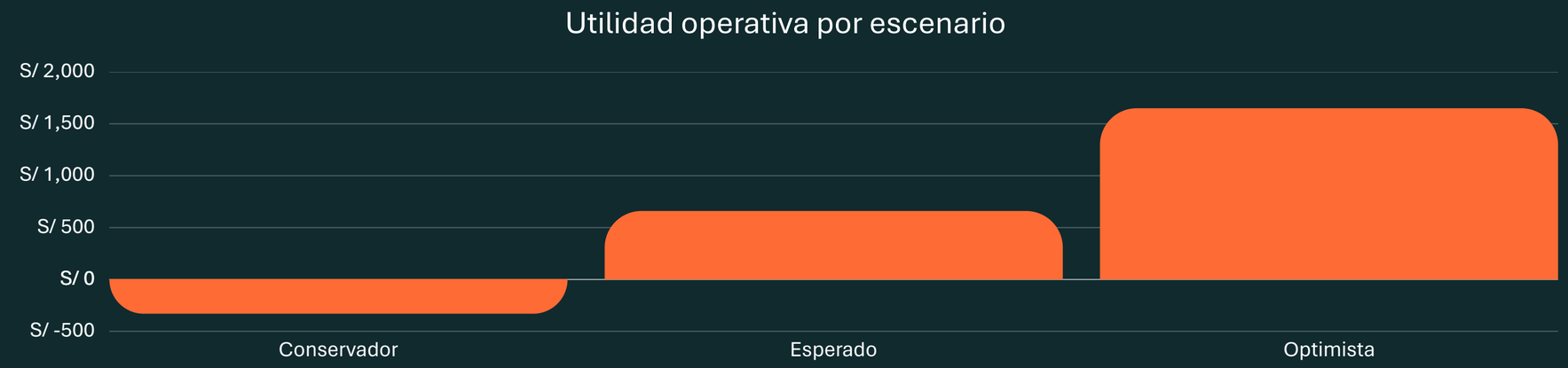
Piezas contemporáneas con identidad local

Ferias · redes · tiendas aliadas

Meta: 40 piezas/mes · inversión S/ 3,200

Un pedido rentable, en números

Producto	Precio	Costo variable	Margen
Box de almuerzo	S/ 25	S/ 14	S/ 11
Gasto fijo mensual	S/ 1,320	Punto equilibrio	120 unid.
Esperado: 180 unid.	Ingresos S/ 4,500	Costo total S/ 3,840	Utilidad S/ 660



Haz visible tu valor, no solo tu producto

ATRAER	CONVERSAR	COTIZAR	CERRAR	MEDIR
Video útil + foto clara	WhatsApp y respuesta rápida	Alcance, precio y fecha	Seguimiento + testimonio	Contactos, cierres, recompra

“Hola, Ana. Preparo boxes desde 10 unidades. Te envío opciones, precio y fecha de entrega. ¿Para cuántas personas necesitas?”

Mi primer negocio en una hoja

1. ¿Qué sé hacer?

2. ¿Qué necesidad resuelvo?

3. ¿Quién pagaría?

4. ¿Por qué me elegirían?

5. ¿Cómo consigo 10 clientes?

6. ¿Cuánto cuesta y cuánto cobro?

7. ¿Meta del primer mes?

Ejemplo resuelto · postres por pedido

SÉ HACER

Cheesecake y brownies

RESUELVO

Postres frescos para reuniones

CLIENTE

Oficinas y familias del distrito

DIFERENCIA

Sabores peruanos + puntualidad

10 CLIENTES

Referidos y muestras a 3 oficinas

NÚMEROS

Costo S/ 5 · precio S/ 10

META 30 DÍAS

80 porciones · S/ 400 de margen

Tu negocio empieza esta semana.

1 ELIGE UNA HABILIDAD

2 HABLA CON UN CLIENTE

3 ESCRIBE TU HOJA

¿Cuál será tu primer paso?