GOBERNACIÓN DEL QUINDÍO

CÁMARA DE COMERCIO DE ARMENIA Y DEL QUINDÍO
*Tu mejor aliado*

# Programa Capital Semilla

## Módulos Técnicos para Emprendedoras



Instructor: Rafael Reyes

# ¿Qué aprenderemos hoy?



## 1. Ventas

Cómo atraer clientes y vender por WhatsApp.



## 2. Calidad

Orden, limpieza y control de tus productos.



## 3. Finanzas

Cuentas claras y precios justos.



# Marketing y Ventas

¡Hagamos que nos conozcan!

# ¿Quién es mi Cliente?

**Cliente Ideal:** ¿Qué edad tiene? ¿Dónde vive? ¿Qué le gusta?

**Valor:** No vendas solo un producto, vende una solución.

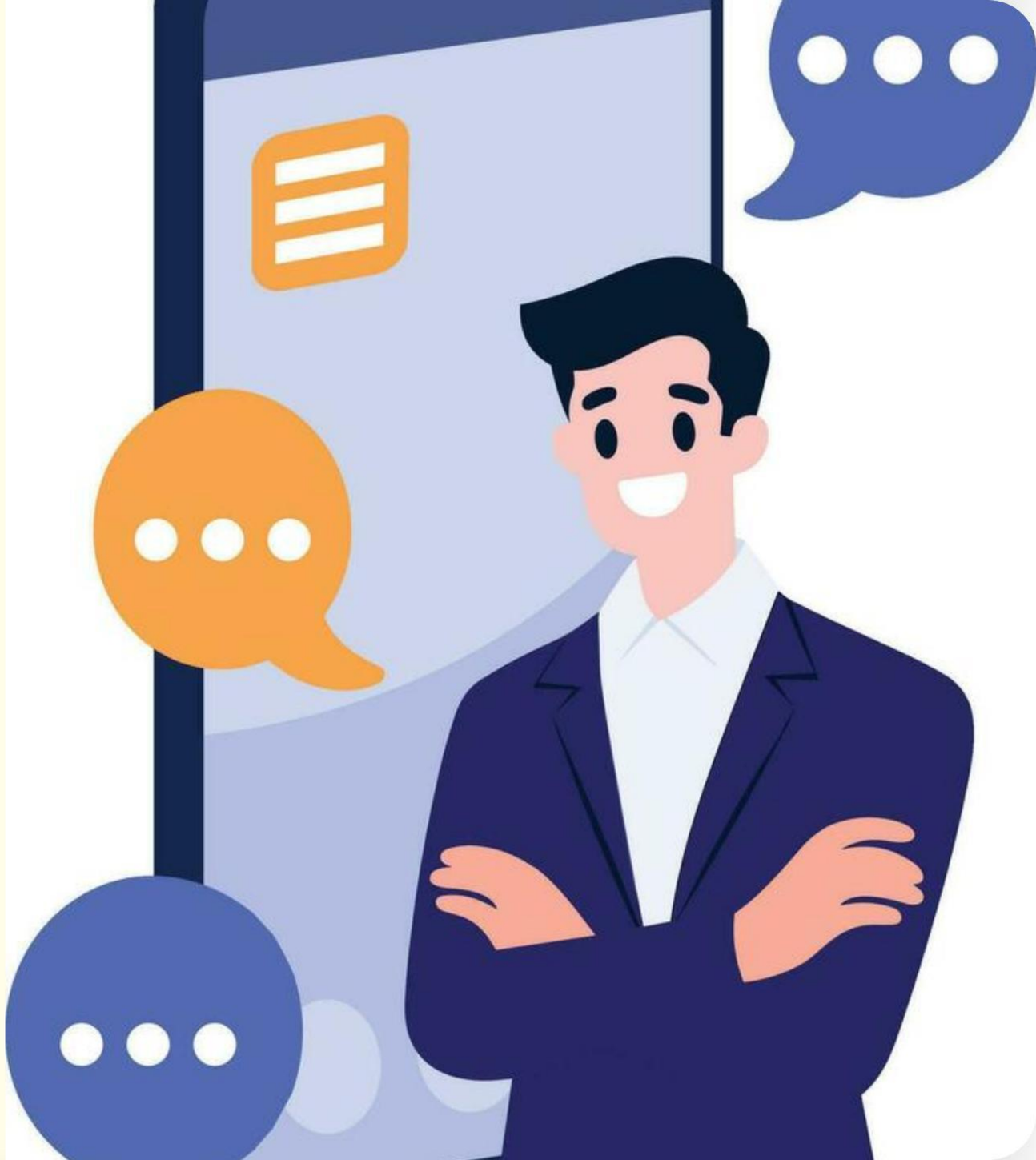
**Diferencia:** ¿Por qué te compran a ti y no al vecino?



# Vender por WhatsApp

Tu celular es tu mejor herramienta de trabajo.

- Fotos Claras:Buena luz, fondo limpio.
- Catálogo:Pon precios y detalles.
- Rapidez:Responde con amabilidad.



# Calidad y Orden

Todo entra por los ojos

# Orden y Limpieza

Un taller ordenado produce más y mejor.

- Sacar:Lo que no sirve, ¡se va!
- Ordenar:Un lugar para cada cosa.
- Limpiar:Todo impecable siempre.



# Control de Inventario

Anota lo que entra y lo que sale para no quedarte sin materiales.

| Producto | Entradas (+) | Salidas (-) | Quedan (=) |
|---|---|---|---|
| Harina (Kg) | 10 | 3 | 7 |
| Empaques | 50 | 10 | 40 |
| Producto Final | 20 | 5 | 15 |



# Finanzas Básicas

Cuidando cada peso

# Ingresos vs Egresos

## ↑ Ingresos

Dinero que entra por tus ventas.

## ↓ Egresos

Dinero que sale (pagos, compras, transporte).



# ¿Cómo cobro mi producto?



- Materia Prima (40%)
- Mi Trabajo (30%)
- Gastos Fijos (10%)
- Ganancia (20%)

# Tus Herramientas Nuevas



## Catálogo



## Inventario



## Cuentas

# ¡Muchas Gracias!



## ¿Preguntas?

**Rafael Reyes**
Instructor Capital Semilla

600 × 400 600 × 400

# Taller Práctico Resuelto

## Ejemplo Guía para el Participante



Participante Ejemplo:

### Doña María

**Emprendimiento: "Arepas de la Abuela"**



# Taller 1: Marketing

Ejemplo: Mi Producto y Mi Cliente

EJEMPLO

# Tema 1: Mi Producto y Cliente

1. ¿Cuál es su producto principal?

Arepas de choclo artesanales con queso doble crema.

2. ¿Qué características positivas tiene?

Son hechas con maíz tierno natural, sin conservantes y asadas en parrilla de carbón.

3. ¿Quién es su cliente ideal?

Familias de Armenia que salen a pasear los domingos y buscan comida típica fresca.



"¡Todo fresco y natural!"

EJEMPLO

# Tema 3: Ventas por WhatsApp

**Mensaje de Ejemplo:**

"¡Hola vecina! 🌽 Ya salieron las arepas de choclo calientes. Hoy tengo promoción: lleve 5 y le regalo la aguapanela. ¿Se las guardo?"

**4. Describa su producto en una frase corta:**

"El sabor de la finca en tu mesa."

**7. Liste tres tipos de fotos para su catálogo:**

1. Foto del maíz desgranado (materia prima).
2. Foto de la arepa en la parrilla (proceso).
3. Foto del queso derritiéndose (antojo).



# Taller 2: Calidad

Ejemplo: Orden e Inventario

EJEMPLO

# Tema 2: Buenas Prácticas

1. Mencione tres problemas comunes:

- A veces las arepas quedan muy quemadas.
- Se nos acaba el queso a mitad de la venta.
- Las servilletas se vuelan con el viento.

3. Escriba mejoras sencillas que puede aplicar:

1. Usar cronómetro para que no se quemen.
2. Pesar el queso antes de abrir el puesto.
3. Comprar un dispensador pesado para servilletas.
4. Usar gorro y delantal siempre limpios.

EJEMPLO

# Tema 3: Inventario Sencillo

**4. Registre tres productos de su inventario actual:**

| Producto | Cantidad | Entró | Salió | Quedó |
|---|---|---|---|---|
| Maíz (Bultos) | 2 | 1 | 0.5 | 2.5 |
| Queso (Bloques) | 5 | 0 | 2 | 3 |
| Platos (Paq) | 10 | 5 | 3 | 12 |





# Taller 3: Finanzas

Ejemplo: Cuentas Claras

# Tema 2: Costos y Precio

EJEMPLO

3. Calcule el costo total de un producto (1 Arepa):

Maíz y Queso: $1.500
Gas y Carbón: $500
Empaque: $200
Mi trabajo: $300
TOTAL COSTO: $2.500

4. Defina el precio ideal de venta:

Precio venta: $4.000

(Ganancia: $1.500 por arepa)



EJEMPLO

# Tema 3: Flujo de Caja Mensual

5. Registre entradas, salidas y el resultado del mes:

| Entradas (Ventas) | Salidas (Gastos) | Resultado Final |
|---|---|---|
| $ 1.000.000 | $ 600.000 | $ 400.000 |

"¡Este mes nos fue bien! Podemos ahorrar $100.000 para comprar una parrilla nueva."

# Programa Capital Semilla: Pilares para Emprendedoras

## 1. Ventas y Marketing

### Atrae clientes y vende por WhatsApp.

Usa mensajes amigables y promociones para anunciar tus productos a los clientes.

### Describe tu producto con una frase corta y atractiva.

Por ejemplo: "El sabor de la finca en tu mesa".



### Crea un catálogo visual atractivo.

Incluye fotos de la materia prima, el proceso de elaboración y el producto final.

## 2. Calidad y Orden

### Controla tu inventario para no quedarte sin materiales.

Anota todo lo que entra y lo que sale de tu negocio.

| Producto | Entradas (+) | Salidas (-) | Quedan (=) |
|---|---|---|---|
| Harina (Kg) | 10 | 3 | 7 |
| Empaques | 50 | 10 | 40 |
| Producto Final | 20 | 5 | 15 |

### Implementa buenas prácticas para solucionar problemas.

Usa un cronómetro para evitar que se quemen los productos o un dispensador para servilletas.

## 3. Finanzas Básicas

### Diferencia tus Ingresos y Egresos.

Ingresos es el dinero que entra por ventas; Egresos es el dinero que sale por pagos.

### Calcula el precio justo para tu producto.

Asegúrate de cubrir todos los costos y de incluir tu ganancia.



# ¡Ahora es su turno!

Llenen el taller con los datos de SU negocio.



**Rafael Reyes - Instructor**
**Programa Capital Semilla**