

Estrategias para Activar

Nuevamente

Peluquerías

Barberías

Estéticas



Ariel Wilchen

www.youtube.com/PeluqueriaRica

www.facebook.com/arielwilchen.peluqueriaunisex

www.instagram.com/ariel_wilchen_peluqueria

Ediciones Digitales.

Para Sudamerica.

Argentina 2020

Registro Propiedad Intelectual.

Reservas De Derecho De Autor

Prohibida Toda Reproducción Digital O Impresa

Isbn 978-84-999-2649-1.

Depósito Legal B423-2019



ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1 ... 9

CAPITULO 2 ... 33

CAPITULO 3 ... 39

CAPITULO 4 ... 48

CAPITULO 5 ... 54

Introducción

Después de la Pandemia mundial, por (CORONAVIRUS) el mundo cambió su forma de mirar la vida. Se modificó la manera de relacionarnos y también el mundo de los negocios. Nuestros comercios se vieron afectados por estar tanto tiempo cerrados y muchos tuvieron que cerrar sus puertas, por no poder afrontar los gastos acumulados.

Sus sueños, sus ganas de crecer, todo se vino abajo por algo que nadie esperaba. Sin embargo, quienes estaban preparados para las adversidades, pasaron y encontraron un nuevo mercado renovado y con muchas más oportunidades de crecimiento, y al tener menos competencia su crecimiento se vio en alza, estos negocios se vieron favorecidos por tener una previsión de capital acumulado.

Dada la experiencia de más de 30 años en la profesión, y la capacidad de poder ver a mi anterior generación, padres y tíos, profesionales en estética, pude VER como sus negocios se veían afectados, cuando una adversidad física o económica llegaba.

Esto me hizo determinar la idea de buscar otras alternativas económicas, para resolver el problema que afecta al 90% de los

comercios del rubro Belleza, como conté en mi libro anterior "COMO HACER CRECER MÍ NEGOCIO".

En él enseñe todo lo que mi cliente y amigo Oscar (un empresario exitoso) me fue enseñando métodos de ventas en administración y negocios, temas técnicos con una actualidad siempre vigente. En ése libro encontrarás el trampolín que llevará a impulsar tu negocio.

Éste nuevo lanzamiento aborda el tema del crecimiento personal en el nuevo ámbito pos CoronaVirus, la nueva forma que tenemos que llevar nuestros negocios para estar dispuestos a avanzar constantemente, no teniendo miedo de las próximas adversidades. A continuación, te enseñaré a tener un respaldo económico sustentable y de crecimiento constante, desarrollando un tema sumamente importante como es tu crecimiento personal para incrementar tu vida profesional y económica.

Tú deseo de crecimiento te ha acercado a este libro para llevarte al máximo nivel, agregando valor a todo lo que te rodea, familia, amigos, pareja, hijos. En este libro encontrarás las palabras, más importantes para tu vida. **CRECIMIENTO PERSONAL y LIBERTAD FINANCIERA.**

A large, solid red speech bubble with rounded corners and a small tail pointing downwards and to the right. The text "CAPITULO I" is centered within the bubble in white, uppercase letters.

CAPITULO I

Estrategias de Liderazgo

Las estrategias siempre nos formulan un seguimiento lineal, aunque cada comercio tiene su propio ADN, lo bueno de las estrategias es que ya fueron probadas por otras personas, y son productos de experiencias comerciales puestas a tu disposición.

Estas estrategias son EVER GREEN que significa siempre verdes y no tienen tiempo de caducidad. Puedes adaptarlas una a una a tu negocio, pero se potencian cuando las usas en conjunto maximizando tu rendimiento y llevando tu comercio al próximo nivel

RECIPROCIDAD

La reciprocidad es la manera de DAR cosas, cuando uno comienza a DAR a los clientes, MAS DE LO QUE ESPERAN las personas se sienten en reciprocidad con nosotros, DAR más servicios, seguridad, limpieza, valor, confianza, nos eleva como personas y nuestros clientes inconscientemente nos elevan como comerciantes y posicionan nuestro local.

Pero este DAR no hay que confundirlo, porque la mayoría confunde el DAR, con PRECIOS BAJOS, este DAR no quiere decir bajar precios quiere decir despegarse de la estandarización y Dar un servicio de valor diferencial aportando lo que la mayoría no

hace. Esta técnica te ayudará a crecer hoy dentro de 5 años, en 10 o en 20 también.

COMPROMISO Y CONSISTENCIA

El COMPROMISO que nosotros tenemos que tener con nuestro trabajo es encontrar el punto que a nosotros nos hace fuertes. Identificar que nos atrae, que nos motiva, que nos da una energía extraordinaria mientras lo estamos realizando.

Puede ser hacer una técnica de color, un estilo de barba, un diseño de uñas que no muchos hacen, no importa cuál sea el trabajo sino la buena energía que te da al hacerlo.

Una vez identificado el punto que a nosotros nos hace fuertes, tenemos que tener la CONSISTENCIA de empezar a desarrollarlo y potencializarlo volviéndote un experto en ese campo, y empezar a darlo a conocer en las redes sociales.

Publícalo, sino sabes cómo hacerlo, contrata a alguien que lo haga por ti.

No hace falta comenzar con mucho dinero, si lees mi anterior libro te dirá cómo hacerlo, o en páginas más adelante te enseñaré una técnica de crecimiento exponencial.

Pero esta estrategia, de compromiso y consistencia, llevada conscientemente impulsará tu negocio al punto más elevado al que estés dispuesto a llegar.

GUSTO O ATRACCIÓN

Este GUSTO no quiere decir que nosotros tenemos que gustarle a alguien solo porque somos físicamente bellos. Hay muchas formas de gustar, puede ser nuestra personalidad, nuestra forma de relacionarnos, nuestro lugar o forma de trabajo, nuestro carisma.

Hay muchas formas de gustar a alguien, y lo que nosotros

tenemos que conseguir es que esa persona sienta ATRACCIÓN hacia nosotros, tenemos que atraerle conseguir una tracción hacia nuestro negocio.

Todo el mundo comercial indica que tenemos que salir a buscar clientes, eso sí. Pero una vez que encontramos los clientes potenciales sino sienten una ATRACCIÓN se irán como llegaron.

Muchos confunden gusto y atracción con darles todos los gustos a los clientes, eso no te lo recomiendo porque hay personas que confunden servicio con servidumbre. Lo que si tenemos que hacer es encontrar un punto en común con tu cliente y desarrollarlo para tener un congruente común, esto te dará el gusto y la tracción justa que necesitas.

PRUEBA SOCIAL

Todo el mundo tiene su prueba social, un alumno en una nueva escuela tiene su prueba social cualquier negocio la tiene, y si tú quieres comenzar con tu comercio, también la tendrás.

La prueba social y tener una MARCA PERSONAL nos llevará tiempo de gestión porque esto no se construye de la noche a la mañana. Hay un dicho en publicidad que dice, una MARCA PERSONAL lleva años en desarrollarla y una semana para derrumbarla.

Para desarrollar tu MARCA PERSONAL no solamente esta debe ser nutrida a través del marketing sino económicamente por eso debemos afianzar nuestro intelecto económico financiero para darle el tiempo a la prueba social y a tu marca que tengan el tiempo de maduración necesario para su desarrollo.

ESCAEZ

La ESCAEZ es un recurso que incrementa su valor, por eso

siempre aliento a mis alumnos a que sean únicos. Porque esto nos da la posibilidad de destacarnos.

Para tener este recurso, lo importante es que tengas un mentor, alguien a quien preguntar, alguien que allá hecho lo que hoy tú quieres hacer.

Hoy en día no necesitas a alguien que esté presente para hacerles estas preguntas, la tecnología nos acerca a todos.

Porque lo que tú necesitas son EXPERIENCIAS no OPINIONES si le preguntas a alguien que no tiene la experiencia de haber hecho anteriormente lo que buscas te dará una opinión errónea por no tener la experiencia de haber vivido lo que tu deseas ser o tener.

Este recurso de ESCACEZ no tiene precio, aquí el precio se lo pones tú, por eso es el mejor y el más difícil de alcanzar, aunque si otros lo han hecho también tu podrás hacerlo, solo tienes que proponértelo.

APUESTA A TUS FORTALEZAS

El 80% de nuestro día, lo dedicamos a hacer tareas que no nos fortalecen en el ámbito que queremos tener mayor desarrollo, porque estamos inmersos en un mundo demasiado atareado y estresante, no nos alcanzan las horas del día para hacernos el tiempo para nuestro crecimiento personal.

Pero te hago una pregunta ¿las personas con más éxito en el mundo, tienen las mismas cantidad horas que nosotros? La respuesta es Sí. - Las personas exitosas que hoy vemos también comenzaron de abajo, con poco tiempo igual que tú para su desarrollo.

Y comenzaron a darse cuenta que tenían que tomar una determinación para saltar la barrera que los detenía, al tomar la determinación de querer un cambio en tu negocio empezaras a

potenciar tus fortalezas.

Dedica el tiempo máximo a lo que más te atrae y trabaja sobre eso, mientras se lo muestras al mundo en tus redes sociales. Por qué no vale de nada ser bueno o buena en algo sino quieres compartirlo con el mundo.

Y no hablo de vanidad o ego sino es que puedes dar valor o aportar algo a alguien que necesite el recurso que tú estás ofreciendo. Dedica más tiempo a lo que te apasiona y menos a lo que te estresa.

CONVIERTETE EN PROPIETARIO

Lo mejor que puedes hacer para tu vida es tener un impuesto a la RIQUEZA, y cuanto antes lo pagues mejor.

Este impuesto no lo tienes que pagar a ningún gobierno, este IMPUESTO a la RIQUEZA te lo tienes que pagar a ti mismo.

No para comprar relojes o ropa en el shopping, sino para hacerte dueño de la propiedad en la que estás trabajando u otra mejor.

Debes destinar mínimo el 20% de lo que ganas en bruto para ponerlo en una cuenta bancaria y hacerla trabajar, mientras todos los meses vas teniendo la conducta de depositar ese impuesto a tu crecimiento para hacerte propietario, y ser el dueño no solamente de una propiedad sino de tu destino.

Si tú aportas ese 20% mínimo todo los meses más el interés compuesto que te dará la cuenta, en poco tiempo tendrás el dinero para desarrollarte como DUEÑO.

PIRAMIDE de CRECIMIENTO

La pirámide de crecimiento nos educa y nos encamina hacia el sendero donde tiene que estar el enfoque para hacer crecer tu negocio, los pasos de la pirámide son los escalones para fortalecer cualquier comercio así tengas una estética, peluquería o barbería o un local de comidas rápidas. Porque lo importante aquí es la conducta comercial.

Al tener una conducta comercial nos lleva a ser prolijos con nuestra economía y nos ayuda a crecer, no solamente estoy hablando temas de dinero sino para tener una salud física y mental.

Porque al lograr una libertad financiera nos desata de muchas frustraciones, además nos libera del estrés que causa y nos provoca una frustración comercial.



AHORROS

En la base de la pirámide encontramos esta palabra, que para muchos parece pecado, porque se les torna difícil tener una continuidad y separar dinero para su futuro crecimiento.

Dado que cuando la cuenta comienza a tener volumen la tentación de gastarlo inmediatamente se hace más fuerte que el objetivo a largo plazo.

Cuando se comienza con el ahorro es prudente no tener el dinero cerca sino en una cuenta o cambiarlo por una moneda más

fuerte, una que lidere el mercado en tu país, o poner ese dinero en una cuenta que tenga un rédito mensual así no solamente tendrás el ahorro sino también el interés compuesto que ese ahorro te genere.

DEUDAS

Este segundo escalón de la pirámide muchas veces nos resulta difícil de sortear porque al no tener un control económico, nuestra tendencia a pedir prestado, deber tarjetas de crédito, incumplir con el pago a proveedores o atraso con el sueldo de empleados, nos hace retraer en nuestro crecimiento.

Aunque muchas teorías dicen que un comercio crece obteniendo créditos, esta experiencia del (CORONA VIRUS) tiró por la borda esa teoría porque los comercios más endeudados con tantos días cerrados sin ingreso de dinero son los que más tardaron en acomodarse y muchos tuvieron que cerrar sus puertas.

Una vez que tus ahorros comiencen a crecer lo primero que tenemos que hacer es sacarnos de encima todas nuestras deudas, un negocio fuerte y seguro crece con su propio capital aunque su crecimiento sea más lento, tardarás un poco más aunque será un paso firme hacia tu objetivo.

En mi libro anterior -Como Hacer Crecer mi Negocio- te doy la técnica exacta que mi mentor me entregó, un plan detallado para usar las deudas a tu favor y liberarte del ahogo que te produce este lazo invisible que nos ajusta y nos paraliza.

ACTIVOS

Pasando el pesado segundo escalón y terminando de pagar tus deudas empieza a quedar algo de dinero en tu caja, aquí es donde comienza el juego de crecer económicamente, obviamente

si vences la tentación de gastar tu dinero en Pasivos – Si no sabes que son pasivos mira mi canal de YouTube – el video se titula - Como administrar una peluquería –

Aquí es donde tomas el control de tu futuro, tu objetivo debe ser adquirir tu primer ACTIVO cosas que pongan dinero en tu bolsillo algo que te deje un rédito mensual y no requiera tanto de tu presencia

Tal vez te seduce la idea de comprar y vender cosas por internet por ej. Lo importante aquí es obtener ingresos de distintas fuentes aparte de tu trabajo, nunca debes de dejar tu trabajo.

No importa si eres empleado o empleada de algún lugar porque este va generando tu capital. Y el activo comienza a generar dinero con muy poca inversión.

A medida que el tiempo empiece a rodar y tu cerebro establezca que esta es la mejor y más firme forma de crecer, comenzarás a adquirir más ACTIVOS y a tener mayor inteligencia financiera, además tu capacidad para enfrentar retos será cada vez mejor.

LOCAL O PROPIEDAD

Aquí es donde se comienza a jugar en las grandes ligas, porque estableces en tu cerebro la capacidad de adquirir propiedades. Cuando uno tiene ya el capital para adquirir una propiedad normalmente se incorpora como código primario comprar una casa para vivir y así no alquilar más.

Pero esa receta del siglo anterior quedo obsoleta porque una casa no pone dinero en tu bolsillo sino que lo saca por el pago de impuestos y servicios, esto quiere decir que tu casa es un PASIVO.

En cambio comprar el local en el que estás trabajando es un ACTIVO, potencializará tu crecimiento dándote alas, porque no tendrás la presión del alquiler aunque te resulte fácil pagarlo.

Si no quieren vender la propiedad en la que estás trabajando, adquiere otra de similares características para que ese alquiler que percibas te sirva para pagar el alquiler del que estás llevando tu negocio adelante.

Te doy un consejo adquiere esta mentalidad, todos tenemos enormes capacidades, lo malo es que muchos se rinden antes de alcanzar la meta. Esta no es una carrera de velocidad, es la maratón de la vida.

PROPIEDADES

El último escalón de la pirámide. Desde aquí arriba se ve mejor el panorama de crecimiento. Ya teniendo ahorros sin tener deudas, creciendo con tu propio capital y habiendo adquirido tus paquetes de activos más el local propio.

Tú Peluquería, Barbería o Estética se transformara en un negocio RICO porque todo lo que ingrese te quedará limpio ya que los gastos estarán absolutamente nivelados con los ingresos de tus activos.

Crear **ACTIVOS PASIVOS** – Dinero que ingresa mensualmente teniendo poca participación- Son considerados la octava maravilla del mundo en el contexto económico y nosotros tenemos todo el derecho de participar de él.

Teniendo ya un negocio RICO nos da la facultad de orientar nuestro camino con paso firme repitiendo el proceso de adquirir otras propiedades.

Y porque te oriento hacia esta parte de tener un patrimonio en propiedades, la principal es que es heredable y solucionarás un problema de dinero a tus descendientes, la otra es que no pierden su valor.

las propiedades las parcelas de tierras, finca raíz [Lotes o

Terrenos] como se los denomina aquí en Argentina nunca sus precios descienden, siempre van en aumento porque cada vez somos más personas las que habitamos la tierra y la demanda de locales para negocios departamentos y casas para vivienda son cada vez más pedidos.

APRENDE a DELEGAR

. ¡Con todo no puedo!

Una persona eficaz, que está segura de lo que tiene dentro de sí y de su potencial, sabe que tiene que delegar. De no hacerlo se encontrará con sus límites, llegará a un techo máximo y se detendrá.

Este es un caso muy común entre los emprendedores que nos convertimos en el término que yo llamo los –TODOLOGOS- todo lo sabemos, todo lo podemos, todo lo hacemos y al terminar el día terminamos agotados, con el estrés en las nubes por el día que tuvimos.

Necesitamos aprender a delegar controlando y supervisando las tareas que delegas, así tengas un negocio grande o pequeño tu mentalidad tiene que ser supervisora.

Controlar servicio al cliente, arqueo de caja, chequeo de stock de productos etc., delegar no quiere decir perder el control sino apalancar tu crecimiento, esta palabra apalancar es el máximo poder entre los emprendedores de alto rendimiento, porque adquiere un impulso exponencial llevando al emprendedor a un lugar donde no tiene límites de crecimiento

Por ende tienes que cultivar en tu mente y programarla para delegar, encuentra de apoco cosas que puedas delegar y supervisar para ir adquiriendo el hábito, te estresaras menos y serás más productivo y encantador tu trabajo.

TRABAJA POR TU SUEÑO NO POR DINERO

El dinero como escribí en mi libro anterior es solo una idea, es solo una herramienta, por eso no entiendo ¿por qué? Muchísima gente piensa que el dinero es malo.

El dinero no es malo, las ideas son malas porque si tú quieres construir un refugio para gente sin hogar, usando la herramienta como es el dinero para lograr tu sueño, entonces el dinero no es malo, tu objetivo no tiene que ser obtener dinero, tu meta, debe ser tu sueño

De ese punto de partida obtienes los pensamientos para generar la herramienta –DINERO- para acercar tu sueño.

Además debes trabajar por tu deseo, tu trabajo propio, tu negocio, tu casa, la educación de tus hijos, ayudar a un ser querido, esto tiene un nivel energético mucho más poderoso y atrayente que solo desear dinero.

Tu enfoque debe siempre ser tu principal inspiración y el dinero la herramienta para lograrlo.

CLAVES PARA SUPERAR CRISIS ECONÓMICAS

ADAPTABILIDAD

Fácil de escribir y pronunciar, aunque difícil aplicar.

¿Por qué? nos cuesta tanto el cambio. Nuestra mente está adaptada a la supervivencia y cuando encuentra un estado amable reposa porque su logro se ha cometido, llevar al poseedor de ese cerebro a un estado seguro para acomodarnos en nuestra zona de confort.

Y al encontrar nuevamente una rotura de esa zona como una CRISIS, la resistencia a tener que cambiarlo todo de nuevo lleva

a nuestro órgano pensante al modo supervivencia, teniendo que consumir más energía para volver al estado antes mencionado.

Pero las crisis económicas nos desenfocan completamente, porque ellas nos llevan a un estado no solamente anímico sino mental deplorable.

Nos desencajan y nuestro cuerpo comienza a fabricar Cortisol - HORMONA del ESTRÉS- anulando nuestro enfoque hacia la proyección que teníamos.

Después del Virus corona nuestra profesión de belleza tanto masculina o femenina se vio muy afectada, muchos negocios cerraron sus puertas por que no pudieron afrontar sus gastos.

No te hablo de un local que recién comienza, sino de muchos profesionales que solamente dependían de un solo ingreso, por eso aliento siempre a tener ingresos por afuera de nuestro negocio.

La adaptabilidad yo la imagino en su máxima expresión al agua, si la colocas en una tetera se convierte en tetera, si la vuelcas en un vaso se transforma en vaso.

Si nosotros pudiéramos tener esa adaptabilidad en nuestra vida tendríamos menos estrés y nuestra vida económica sería tan fluida como el agua.

CREATIVIDAD

Todos los amantes de esta hermosa profesión de belleza somos creativos y visuales, por eso nos hemos dedicado a este rubro aunque esa creatividad no la empleamos en nuestra parte comercial, nos encasillamos en nuestro local y damos por hecho que es solamente dentro de esas paredes estamos habilitados para obtener dinero.

Es como si en mi peluquería solamente se corta el pelo y de un día para el otro a nadie en todo el mundo le creciera más su

cabello, ¿qué pasaría?..... Mi trabajo se terminaría.

Por esa razón que tratamos de incorporar varios servicios en nuestro salón expresando toda nuestra creatividad para obtener mayores ingresos.

Anímate a incorporar esa visión creativa en la perspectiva de sumar distintas fuentes de ingresos por afuera de tu negocio, indaga, investiga, rompe esa barrera que nos limita, piensa como si el mundo fuera tu negocio y estas incorporando varios servicios para ofrecer lo mejor de ti.

ACCION

Luego de tomar la decisión que determinará tu futuro financiero tienes que tomar la acción adecuada. ¿Te da miedo? -claro que te lo dará, cada vez que comienzo hacer algo que nunca hice antes las piernas me tiemblan.

Pero esa es una expresión lógica de nuestro cuerpo, es natural y sano a la vez porque nos enfoca a tomar decisiones con suma conciencia de lo que estamos haciendo si peleamos o huimos.

Cuando escribí mi libro anterior – Te recomiendo que lo leas si todavía no lo has hecho- estuve tres meses pensando si lo subía a las redes o no y resulto la experiencia más maravillosa que jamás me haya pasado, porque ese libro cambió la vida de miles de personas.

No porque sea un gran escritor mi don natural es cortar el cabello, pero si sabía lo que nos estaba faltando a los profesionales de la estética que es la educación financiera, por esa razón tomé la acción de dar a conocer ese libro.

Te invito a que te atrevas a vivir siendo el protagonista de tu historia no un actor o actriz de reparto.

Nuestra vida carnal está dentro de dos paréntesis cuando

nacemos y cuando morimos, si en el medio decidimos tomar las acciones correctas llegaremos al final de ese paréntesis sintiendo que en la película de la vida hemos dejado nuestra máxima expresión.

OPTIMISMO

Una facultad difícil de expresar en tiempos de crisis, porque al percibir información negativa que los noticieros nos brindan nos dejan en un estado de incertidumbre, que desenfoca a cualquier persona.

Aunque las crisis son solo cambios, como nuestro ritmo humano, que también tiene picos altos y bajos, aunque como son cotidianos y comunes no percibimos.

¿Alguna vez te hicieron un estudio cardíaco? ¿Has visto el diagrama natural que tiene tu corazón? Tu vida está en plenitud estando en este ritmo majestuoso que tiene la naturaleza humana.

Por eso sabemos que cuando estamos en crisis nos encontramos en la parte baja del diagrama, Pero el pesimista al no conocer el ritmo, siente que para siempre estará en ese lugar sin poder salir y el optimista tiene la esperanza de saber que saldrá de esa situación.

Aunque el optimismo si no lo acompañamos con la ACCIÓN siempre quedará en nuestra mente.

Lléname de energía optimizada para llevar tu Negocio de peluquería, barbería o estética al próximo nivel elevando tu estándar.

PASIÓN

La pasión no es negociable la tienes o no, y sino la tienes es

como un musculo al que puedes entrenar así como un atleta entrena ocho horas diarias, tú tienes veinticuatro para hacerlo, cuando comenzaste con tu profesión tuviste que esforzarte mucho para llegar a donde estás.

Un equilibrista necesita diez mil horas de entrenamiento antes de hacer su acto sin red. Esas mismas horas son las que se requieren para todo el que quiera ser profesional en algo, ¿quieres ser un apasionado en lo tuyo? Comienza a sumar horas de pasión

Tendrás días malos claro que sí, todos los tenemos, pero no esperes tener días buenos EXIGETELOS, para eso tienes que hacer pequeños rituales diarios para auto exigirte y no decaer, entrena tu mente para ser apasionado en todo los ámbitos de tu vida no lo seas solo con tu trabajo, se apasionado con tu familia, con amigos con tus clientes.

Te doy un consejo que me pasó mi mentor trata a tus clientes al final de la venta como si fuera el principio y nunca tendrás un final.

Eso es ser apasionado y esta energía no solamente te traerá dinero sino también el sentido a tu vida.

TENER UN PLAN DE RESPALDO

Lo imprevisible siempre aparece en nuestra vida, el campo no siempre es verde a veces las tormentas fuertes arrasan la cosecha o aparecen pandemias como la que hemos tenido -COVID 19- El cual nos vimos forzados a cerrar nuestros negocios de Peluquería Barbería o Estética y los ingresos de un día para el otro desaparecieron completamente.

Te contare como mi mentor OSCAR, diagramó en mi mente elementos básicos para estos acontecimientos.

Mientras estás en tu trabajo con continuidad así tengas deudas o no, tienes que Tomar lápiz y papel.

Para luego comenzar hacer una lista de todos los gastos que tienes en un mes completo, pero cuando digo todo es todo, comida, alquileres, impuestos, empleados, gastos varios.

Esto te dirá dos cosas la primera te pondrá de frente a tu realidad económica y la segunda te dará el número mágico a conquistar.

Porque te digo esto porque a ese número tienes que multiplicarlo por seis, así obtienes el número que tienes que alcanzar para tener un plan de respaldo.

No importa cómo hagas este ahorro pero lo tienes que hacer lo antes posible, [si o si tienes que tener 6 meses de respaldo] económico para cualquier eventualidad que tengas en tu vida.

Obviamente si estás en Argentina ese respaldo tienes que guardarlos en DOLARES todos sabemos por qué, nuestra moneda no tiene valor a largo plazo.

Ahora ese dinero no se toca o si tienes que tomar una parte del, compénsalo lo antes posible para que siempre este destinado a emergencias así te sentirás con mayor tranquilidad para seguir con tus proyectos porque tendrás el respaldo necesario para soportar tempestades.

Y una vez al año toma esa lista y vuélvela hacer, porque tal vez has crecido económicamente o tus gastos son mayores, y el número mágico de respaldo tal vez sea otro.

SIMPLIFICA TU VIDA : APRENDE A NEGOCIAR

Dentro de cada uno de nosotros está la capacidad de negociar aprender hacerlo es indispensable para cualquier comerciante.

En mi libro anterior escribí algunos trucos psicológicos que se usan en negociación, y cuando digo trucos no estoy hablando de engaños sino de estrategias para tener mejores oportunidades para el desarrollo de una venta.

Pero antes de comenzar a negociar es importante empezar a negociar con uno mismo ¿Qué es lo que yo quiero? Realmente quiero que te hagas esta pregunta sinceramente.

Porque a partir de esa pregunta comienza el punto de inicio de un negocio, aunque ese negocio haya abierto sus puertas veinte años atrás.

En esta bisagra comercial, ese primer paso enfocado hacia tu futuro determinará el modelo de negocio a seguir.

Te explico: una vez que termines de negociar en tu mente a qué punto quieres llegar supongamos, (por ejemplo "TENER TU LOCAL PROPIO") comienzas a trabajar en un objetivo diagramando un plan para ese resultado final.

Ponte frente a una hoja de papel y comienza a preguntarte ¿Cómo incremento mis ventas? ¿Cómo reinvierto mi dinero? ¿Cómo hago un plan de Ahorro? ¿Cómo asegurar ese ahorro para que no pierda su valor hasta lograr mi meta? ¿Cómo negocio el valor de ese inmueble? Y todo lo que negocies, compres o vendas hazlo con ese objetivo y veras como negociar resulta más fácil, porque tu destino es alcanzar ese local.

HÁBITOS DE CRECIMIENTO

El desarrollo personal es sumamente necesario para que puedas crear un negocio equilibrado que te lleve a expresar tu máximo potencial, cuando estas mejorando constantemente no hay cosa o evento que te detenga a cumplir tus metas y disfrutar de tu vida.

Hasta aquí todo son hermosas palabras escritas, pero ¿Cómo puedo lograr crecer con mi negocio si la economía de mi país es un desastre?

Primero quiero decirte que en tu país no todo el mundo es pobre, y no hablo de políticos sino de personas que hacen lo

mismo que tú, estadísticamente el 10% de la gente que hace lo mismo que tú, son RICOS.

Ahora ¿Por qué a ellos le va bien y a ti no? Es porque ellos saben cómo hacer crecer sus negocios.

Lo que debes hacer es tener el hábito de ser realista con tu situación de vida, con tu comercio, con tu salud. NO mentirte acerca del lugar en donde estás situado.

Luego identificar cuál es el objetivo alcanzar, qué es lo que quieres lograr, y cual profesional es tu modelo a seguir.

Esto no quita que seas única o único, pero tienes que tener un modelo.

Y por último tienes que buscar a la mejor o al mejor profesional en tu campo que haga lo que tú quieres hacer

–AL MEJOR- y COPIARLO, COPIARLO- como lleva su negocio como se viste, como se peina, cómo se maneja sus redes sociales, como se ríe, todo, y durante seis meses que lo hayas copiado te convertirás en un clon de esa persona.

Esto te lo digo porque hay una base muy sólida, si uno le copia a las personas que le va bien indefiniblemente te irá bien a ti también.

Si quieres ser feliz en tu matrimonio copia hábitos de parejas que son felices, si quieres tener un cuerpo atlético copia hábitos de personas que hacen deportes y si quieres que tu trabajo funcione copia hábitos de personas mejores que tú en lo que tú haces para que te baya igual.

Luego inventa tu propio estilo no antes.

COMPITE SÓLO CONTIGO

Una vez incorporado el hábito de crecimiento y empieces a

desarrollar una mentalidad ganadora, tu cerebro comenzará a experimentar la competencia y la comparación con los que están en tu misma línea, esto es algo que sucederá porque la naturaleza humana es así.

Luego entrarás en un juego mental competitivo que a veces te sentirás vencedor y la mayoría vencido. Y sentirás frustración y desanimo.

Para que esto no pase no compitas con los de tu misma línea porque te limitas a ti solo a TÍ. - Lo único que pierdes es tu capacidad creativa – Tu capacidad de competencia tiene que ser con los de más alto rango de tu profesión.

De esa manera solo competirás contigo exigiéndote para mejorar día a día sin frustraciones alcanzando lo mejor de ti, usarás tu mente solo para enfocarla en el crecimiento de tu familia, de amigos y sobre todo el tuyo personal, el de tu propio ser.

De esa manera desarrollarás un estándar ascendente que te permitirá elevar tu conocimiento y tu crecimiento al máximo.

QUE SIGNIFICA UN NEGOCIO RICO

¿Qué es para ti la riqueza?

Si cierras los ojos y te ves rodeados de lujos. Te verás rodeados de pasivos y si no tienes ningún activo que solventen esos pasivos tendrás problemas económicos y muchos lo entendieron en este confinamiento por la pandemia mundial.

Grandes lujos que se solventaban con una sola entrada, tanto sea de su peluquería barbería o estética.

No estoy en contra de los lujos de hecho me encantan, aunque me compro un lujo si tengo un activo que lo mantenga, si todavía no sabes que es un pasivo o un activo te lo detallo.

Activo son las cosas que hacen poner dinero en mi bolsillo, por ejemplo: a través de tu empleo, tu negocio, entradas de alquileres o inversiones, aunque no hace falta tener dinero para generar un activo mi canal de youtube PELUQUERÍA RICA es un activo, yo subo mis videos y me pagan por lo que publico, ellos monetizan mis videos y una parte va a mi cuenta bancaria, generando ingresos mensualmente.

Pasivos es todo aquello que compramos que –NO- genera dinero ni ganancias y además hasta puede sacar dinero de mi bolsillo mensualmente para el mantenimiento, como por ejemplo un automóvil de uso propio es un pasivo.

Perosi ese mismo automóvil lo pones en alquiler o arrendamiento se transforma en un ACTIVO. ¿Entiendes la diferencia?

CONSIGUE MENTORES

Primero quiero decirte que es un mentor y porque es importante tener uno.

Un mentor es una persona que ya hizo lo que tú quieres hacer, es alguien que transitó antes el camino que quieres recorrer, además puedes adquirir experiencias ciertas.

Y no las opiniones erróneas de un individuo que no ha tomado el riesgo de ser valiente y te dice que tienes que hacer sembrando incertidumbre en ti, nunca pidas consejos a alguien que no vivió las vivencias que quieres para ti.

No hace falta que tu mentor esté cerca hoy la tecnología nos lleva al otro lado del mundo y nos engloba en un círculo tecnológico.

Un mentor te ahorra tiempo que es lo único maravilloso que el dinero no puede comprar.

Mi primera experiencia que tuve con mentores fueron mis padres, los dos profesionales apasionados muy buenos en el

arte de la peluquería que me ahorraron muchos años de estudio, porque yo no tuve que probar que maestro era bueno o no, ellos supieron guiarme con sabiduría por el camino de la enseñanza en peluquería y por eso les estoy enormemente agradecido.

Aunque de ellos no aprendí la parte económica del negocio de la belleza, porque creía que siguiendo su patrón de conducta, que era solamente perfeccionarme como ellos lo hacían y concurriendo a certámenes de cortes y peinados, la gente vendría a mi local para ver lo maravilloso que corto el pelo.

Pero eso no pasaba, y durante el primer año que puse mi negocio ni siquiera alcanzaba a pagaba la mitad de los gastos.

Y no fue que hasta entonces conocí a mi otro mentor, Oscar, que fue quien me guió en mi camino económico y me impulsó a comprar mi primer gran Activo mi propio local.

Por esa razón te insisto que comiences a encontrar a personas que han hecho ya el sendero que deseas recorrer, pregúntales, consúltales, págalas si es necesario, para que te guíen de manera directa a tu propósito. Tener mentores es Ser sabio con tus decisiones.

MOTIVACIÓN VS. DETERMINACIÓN

Estas palabras las comparo como si fuesen dos atletas y uso esta expresión según la ocasión de cada proyecto y visualizo según mi conveniencia. Un atleta que corre 100m llano en menos de 10 segundos debe estar no solamente con determinación para llegar primero sino con una motivación extraordinaria para explotar, porque ese velocista usa toda su energía para esos 100m y luego su cuerpo se agota completamente.

Aunque pasa lo contrario con un maratonista que corre 42K, su determinación debe ser mayor que su motivación, porque puede estar motivado hasta el Kilómetro 25, pero sin su entrega

determinante no llegaría a su meta.

Con los proyectos pasa lo mismo ¿En cuántas cosas has tenido la motivación de un velocista y cuando el proyecto no sale rápido como quieres lo abandonas? Luego te deprimas y comienzas a buscar otra cosa, nunca terminando nada de lo que te propones.

Si tu horizonte es crecer con tu negocio, salir adelante con tu familia, superar una enfermedad lo que consideres un reto para ti, ten la determinación de un maratonista para tus intereses porque estar motivados nos empuja velozmente hacia la meta, pero esa energía sino la alimentamos con nuestra determinación de terminar nuestro proyecto lo veremos aplanado por nuestra impaciencia confinada al fracaso.

A large, solid red speech bubble with rounded corners and a pointed tail at the bottom right. The text "CAPITULO 2" is centered inside the bubble in white, uppercase letters.

CAPITULO 2



Miniatura de video publicado en mi canal Peluquería Rica.

Si no sabes vender es mejor no emprender

Algunos emprendedores piensan en la palabra venta y les tiemblan las rodillas, y esto es algo absolutamente normal, además de lógico que suceda, porque nadie te enseña a vender, y en nuestra cultura muchas veces se tilda a un vendedor de estafador, porque se piensa que solamente la ventaja está del lado del que vende.

Obviamente Todos hemos tenidos malas experiencias con vendedores incompetentes que solo miran su beneficio porque su ego de llevar adelante una venta loegó.

Ahora si te cuesta vender tienes que cambiar en tu mente la palabra vender por AYUDAR, tienes que tomar autoridad ayudando a la gente con el producto o servicio que estás ofreciendo y si la persona no te compra es porque no se ha dejado ayudar, de esta manera es más fácil emprender porque a más gente puedas ayudar más crearás abundancia y crecerás con tu emprendimiento.

Hoy la tecnología nos ayuda mucho a vender a través Facebook instagram google Youtube porque cuando publicitas un servicio o producto el algoritmo de estas redes le pone en frente lo que necesita cada persona. Cuantas veces te paso que buscas un viaje algún lugar en particular y después te empiezan a llegar información del mismo constantemente planes de viaje y fotografías del mismo ¿crees que es casualidad? Absolutamente

no, todo está diagramado para que suceda.

Así que de esta manera puedes ayudar a muchas personas a que encuentren lo que están buscando, impacta a miles de personas y obtendrás muchos beneficios, impacta a millones y tus ingresos serán ilimitados.

APRENDE A DIFERENCIARTE

Esta palabra es el ícono máximo del crecimiento personal, ahora ¿Por qué? Nos cuesta -TANTO DIFERENCIARNOS- del resto de nuestros colegas y nos estandarizamos.

Principalmente la mentalidad de tribu es la que nos maneja, en la era de las cavernas sino estabas en una tribu tenías pocas chances de sobrevivir y aunque te hablo de miles de años atrás seguimos comportándonos igual, aunque ya no tengamos un dinosaurio que nos corra empezamos a tener miedo de quedar excluido del resto y ser rechazados.

La vergüenza tiene un poder increíble en nuestra manera de pensar y al exponerte y al diferenciarte del resto nos da miedo el rechazo de quedar fuera de esa tribu.... Y estoy seguro que en este momento te dirás..... Que a ti no te importan los demás colegas.....Entonces.... ¿Por qué no te has diferenciado todavía del resto?

Ese estado psicológico de tener vergüenza es sumamente paralizante para nuestro negocio y es por eso que nos adentramos en la GUERRA de PRECIOS para captar la atención de los clientes y retenerlos a través de precios bajos. Si tú bajas demasiado los precios tendrás un público que solo busca precios

Tener un negocio estilo low cost no es malo aunque para tener un negocio de estos tienes que tener mucho volumen de público, pero si no lo tienes bajar los precios es un error.

¿PORQUE LAS PERSONAS PAGARÍAN TU SERVICIO?

Cuando por primera vez me hice esta pregunta, no supe que responder llevo un tiempo de analizar cuál era la causa, de que mi peluquería trabajara tan poco, sin poder llegar a cubrir mis gastos.

Y esto aplica a cualquier negocio referido a estética, me acuerdo que cuando mi jornada laboral terminaba y regresando a casa pasaba por todas las peluquerías que conocía para ver si estaban trabajando y si lo estaban.

La envidia me carcomía y las cuentas por pagar también, hasta que encontré la pregunta mágica del título.

Y comencé hacerme esta pregunta como cliente ¿porque yo pagaría un servicio como el que ofrezco?, que me hace atractivo, mi precio, la decoración del lugar, la ubicación, yo como profesional, la calidad de mi trabajo, la velocidad con la que son realizados.

Empecé a salir de mi encierro y enojo de no trabajar tratando de enfocarme como cliente, y en ese momento me di cuenta que mi peluquería tenía demasiadas fallas, porque tenía un precio alto para lo que ofrecía, la mayoría bajarían los precios pero aquí no se trata de bajar precios sino de elevar los estándares.

Si bajas precios tendrás que trabajar más, para ganar lo mismo o menos aunque si eleva tus estándares y publicitas esa elevación de tu nivel como profesional, te verás más atrayente esa es la mejor manera de crecer con un negocio, tanto intelectual como profesionalmente.

Enfócate en cada área de tu servicio la recepción, la comunicación, tu postura mientras trabajas, la forma de hablar, de vender un nuevo producto o servicio, de darle el próximo turno a tu cliente antes que se retire, la manera de cobro y la de despedirme del cliente o clienta.

Trabajé mucho buscando mis fallas para elevar todos los estándares posibles sin bajar precios.

Increíblemente todo comenzó a tener un sentido, ahora cada mes reviso mis estándares individuales, de mi negocio para elevarlos.

Y más aún cuando aumento mis precios primero me pregunto qué estándares tengo que elevar.

A large red speech bubble with rounded corners and a tail pointing downwards and to the right. The text "CAPITULO 3" is centered inside the bubble in white capital letters.

CAPITULO 3



Miniaturas de videos publicados en mí canal Peluquería Rica.



Tribus Digitales

Como había nombrado en el capítulo anterior todos nos sentimos atraídos o atraemos a personas de nuestra misma forma de pensamientos.

Las redes sociales trabajan a través de esta misma forma, recolectan millones de bits de información en su algoritmo y nos presenta a gente que comparte cosas similares a las nuestras y así encontrar algo en común con esa persona.

Hay muchas personas que viven - EN LAS REDES SOCIALES- yo te pido que vivas -DE LAS REDES SOCIALES- apalancándote de una tribu digital, ahora cómo se logra esto. Facebook e Instagram son plataformas de venta en eso se han convertido.

Por eso te limitan si subes una publicación de tu negocio y te dicen que si quieres llegar a más personas tienes que pagar, esto hace que te conecten con personas de tu misma características y gustos similares por eso piden tanta información cuando abres un perfil, o te están preguntando si esto o aquello te gusta.

Si quieres crecer con tu negocio es lo mejor que puedes hacer, Google y Youtube trabajan de otra manera son más parecidos a un local físico, aunque sea virtual.

Porque trabajan a través de palabras claves, las personas escriben en el buscador y ponen palabras referentes de lo que

buscan y aparecen los resultado, el secreto en google y youtube son los títulos y las etiquetas de nuestras publicaciones, y al igual que Facebook limita a la cantidad de gente que se los muestra, aunque si pones un poco de dinero el mundo te conocerá.

CONVERTITE EN GENERADOR DE CONTENIDOS

Por qué es importante ser generador de contenidos, esto nos abre las puertas de nuestro negocio al mundo para que este nos conozca, o también puedes hacer un negocio paralelo de otra cosa completa mente distinta.

En mi experiencia yo te aconsejo que hagas ambas has que el mundo sepa de tu negocio y arma otro paralelo virtual enseñando lo que sabes.

Puede ser de tu profesión o de cualquier otra cosa, si eres buena cocinando cocina, o si tú eres bueno pescando enseña como pescar, o vende productos y servicios de otras personas.

Por eso te pido que generes contenidos, no solamente ser compartidor o compartidora de publicaciones de otros sino que generes tus propios contenidos.

Te cuento mi método yo trabajo mucho con google maps para mi negocio y cada persona en mi ciudad o en los alrededores que buscan peluquerías aparece la mía en la primera o segunda posición.

Esto no es casualidad tengo una estrategia de posicionamiento usando publicaciones gratuitas.

En youtube armé mi canal Peluquería Rica en el cual ayudo a profesionales de la estética enseñando educación financiera venta y administración de sus negocios.

Youtube me paga por mis publicaciones además de vender mis cursos y asesorías para emprendedores del ramo.

Por eso es importante la generación de contenidos, anímate a generar cosas propias y veras que hay muchas nuevas oportunidades.

TOLERA LA FRUSTRACIÓN

A medida que comienzas a ser constante en tus publicaciones en Redes Sociales encontraras más atracción por una red en especial, te manejaras más cómodo o cómoda en una plataforma.

Mi consejo es que te centres en la que mejor resultados te esté dando, el enfoque es más efectivo que la dispersión.

Pero como dije antes estas son plataformas de ventas siempre piensa en ello, y de vez en cuando anímate a poner un poco de dinero en una publicación para que te de un rédito económico.

Aunque no siempre todos tus contenidos rendirán igual y tampoco todos te felicitarán, hasta habrá un mínimo porcentaje que te escribirán diciendo que no están de acuerdo contigo, o que tu publicación es un desastre.

Esto es el peor enemigo de un creador de contenidos la frustración, que no es más que solo una prueba que tienes que superar.

Aunque muchos no la superan y es por esa razón que pocos somos creadores de contenidos.

Aprende a manejar las frustraciones y a que muchos no estén de acuerdo con lo que publicas.

Trabaja en tu mente la forma de enfocarte en las cosas positivas y no te persigas con las negativas, siempre mejórate, publicación trablación, no importa el rendimiento sino la calidad del contenido y verás como todo comienza a jugar a tu favor.

CLIENTES DIGITALES

Esta es la forma de vivir DE LAS REDES SOCIALES hacer clientes a través de publicaciones, transformar un cliente virtual en tangible con dinero en efectivo.

Esto se logra creando contenidos de calidad, haciendo una llamada a la acción que aporte al cliente potencial la confianza necesaria para tomar su teléfono y llamar.

Siempre es sumamente importante poner un link directo a tu whatsapp sino sabes cómo hacerlo en nuestros cursos te enseñaremos..... Pero ahora ¿cómo lograr una publicación con un contenido atrayente?

Primero tu contenido tiene que ser claro para que la persona entienda sencillamente que ofreces.

No te quites tiempo escribiendo de más. Brinda una visión general rápida y concisa. Será más probable que captures y tengas la atención de la persona que ve tu publicación

Segundo Establece la necesidad ¿Cuál es el problema que estas tratando de resolver? Tienes que convencer a tu público que existe una necesidad.

Explica el problema en una oración y utiliza uno o dos ejemplos ilustrando esa misma necesidad.

Enfatiza en cómo afecta ese problema a las personas y después continúa con la solución del problema

Tercero ¿Qué te hace diferente del resto?

Este punto es crucial ¿Cuál es tu ventaja? Muestra que la idea que estás exponiendo es la mejor, o al menos que la hace diferente de las otras, con esto crearas una diferenciación, que ayudará al cliente ver en ti, una marca personal.

Cuarto Tienes que tener confianza, no supliques, existe una

delgada línea entre la pasión intensa por lo que haces y el miedo a perder una venta, no dejes que las emociones te invadan, o te desenfocuen de tu esquema

MALOS HÁBITOS DIGITALES

En nuestras redes sociales muchas veces veo colegas que comunican todos sus trabajos y toda su vida también, lo mejor para esto es tener dos cuentas separadas.

No puedes poner un trabajo de corte de pelo, maquillaje o peinado de 15 y luego una foto de una fiesta en la cual todos están tirados en el piso a las cuatro de la madrugada aunque la fiesta haya sido divertida.

Creo que entiendes lo que digo.

Además una persona que quiere ser cliente primero mira tus historias, tus publicaciones e investiga antes de ir a tu salón, y eso está bien que sea de esa manera.

Por eso tenemos que usarlas como un perfil de nuestro trabajo, y no poner todo lo que nos pasa.

Te invito a que limpies tus publicaciones las cuales no te ayunan con tu negocio, igual las personas que te etiquetan a ti en publicaciones que no son buenas para tu perfil elimínalas, y mantén un perfil comercial limpio y organizado.

Además puedes convocar a un profesional que te ayude a mejorar el estilo de tus publicaciones entre más estético y prolijo se vea será mucho mejor, veras como el estándar de clientes empieza a elevarse igual que el dinero en tu caja diaria

ESCRIBE UN PLAN DE CRECIMIENTO

Hacer un plan para la mayoría de las personas suena a un concepto aburrido, aunque un plan profesional puede ser la diferencia entre alcanzar tus objetivos o solo quedarte con las ganas de tener éxito.

Empecemos a interiorizarnos en esto ¿Qué es un plan de crecimiento profesional? Es un documento que te permitirá diagramar pensamientos aislados y objetivos diseminados en nuestra mente alineándolos. Y lo más importante poniéndoles fecha a tus aspiraciones anheladas.

Todo plan debe estar diseñado como una guía de metas a alcanzar en el ámbito profesional.

Este plan de crecimiento profesional te permitirá estar en busca de nuevos objetivos y tener una dirección, una brújula que evitará el estancamiento y promoverá siempre el crecimiento.

Has un mapa visual de tu trayectoria profesional Esto te ayudará a visualizar el camino que has recorrido en tu carrera y cuanto has crecido, además visualizarás que tanto te has acercado a tus metas hasta hoy.

Establece una meta a largo plazo. Como toda meta debe tener las siguientes reglas específicas: medibles, factibles, y limitada por un tiempo.

No es lo mismo solo decir. Quiero ganar más dinero, que armar un plan en el cual puedas comprar tu propio local, y ganar el triple de lo que hoy ganas en un plazo máximo de tres años.

Establece metas intermedias Entre donde estas actualmente y tu meta a largo plazo, normalmente hay una serie de pasos y objetivos intermedios.

Es el momento de crear un nuevo mapa visual de tu carrera, coloca en el centro o en la cúspide de tu mapa tu objetivo a largo

plazo y sitúa las metas intermedias en el camino a tu logro.

Identifica áreas de oportunidades. Lo más probable es que aún no tengas todo lo necesario para alcanzar tus objetivos, tal vez te falten los conocimientos o la destreza necesaria en tu profesión.

A esto lo llamaremos área de oportunidades, porque deberás alcanzar todos los conocimientos que requiera para llegar a tu logro.

Busca recursos que te ayuden a cumplir tus metas. ¿Qué acciones debes o puedes tomar para cubrir esas necesidades? en el párrafo anterior escribí sobre la falta de conocimientos, pero tal vez sea la falta de capital para lograr tu cometido.

Investiga y cultiva tu mente enfócala en cómo obtener el capital necesario, cuando nos enfocamos y esforzamos está demostrado que se pueden lograr pasos gigantes a nuestro destino

Modifica tu plan. Muchas veces las circunstancias cambian y pueden cambiar la trayectoria de nuestra vida, y hacer cambiar nuestras metas.

Por eso siempre tenemos que ir actualizando nuestro plan y tenerlo siempre colgado en una pared como lo hacen los investigadores para tener un plano general de lo sucedido y tomando las decisiones prácticas para seguir adelante.

Porque si no haces esto siempre estarás a la deriva, te invito a tener un control total en un proyecto general de tu vida, tanto económica afectiva y física.

A large, solid red speech bubble with rounded corners and a pointed tail at the bottom right. The text "CAPITULO 4" is centered inside the bubble in white, uppercase letters.

CAPITULO 4

El Poder del Interés Compuesto

En cada orden de nuestra vida podemos utilizar este recurso para el crecimiento, aunque en nuestras escuelas de Peluquería, Barbería o Estética dejan de lado la cultura de la inversión, comúnmente nos prepara para ser empleados de algún lugar y salimos de estas escuelas con ese chip incorporado.

Y que hacemos cuando recibimos nuestro primer pago, obviamente desaparecerlo en la primer semana en cosas que solamente nosotros pensamos que son necesarias.

Es difícil darse cuenta y además tener la capacidad y conducta necesarias para llevar la cultura de inversión y la reinversión sistemática.

Por ese motivo hay cada vez más gente sin trabajo o peleando para llegar a pagar sus deudas.

En cualquier comercio que tengas, primero tienes que invertir en tu capital de trabajo productos herramientas insumos al por mayor para poder venderlos, estas cosas jamás van a perder su valor, como lo es la moneda o billetes de cualquier país.

Además teniendo el dinero en la mano puedes comprar en cantidad teniendo mucho más descuentos para sacar mejores provechos de los trabajos que realices.

Una vez que comiences la rueda empezará a moverse

lentamente y tendrás que poner empeño para que la tracción suceda, luego tomará impulso y jamás se detendrá.

Junto con esta dinámica de trabajo la inversión y reinversión tienes que hacerla en tus estudios, tienes que estudiar específicamente que te hará más fuerte o en que quieres ser mejor.

Tal vez sea un curso especializado en cortes de cabello en Londres o aprender un trabajo específico de cosmética en París, todo se puede lograr con esta técnica empezando desde cero.

Quizás te interesa el campo económico una instrucción con algún especialista o mentor para que ese crecimiento sea completo, y elevar tus estándares en todos los ámbitos de tu vida.

Si comienzas ahorrar invertir y reinvertir todo lo que puedas este crecimiento no encontrará límites, y además que esto quede sumamente claro, puedes comenzar desde cero.

NO DEPENDAS DE UNA SOLA FUENTE DE INGRESOS

Estas palabras hablan por sí solas, durante el confinamiento por la pandemia, la industria de la belleza así como otras tuvieron que cerrar sus comercios y para muchos fue el golpe más duro de su vida.

Estar tantos meses sin trabajar obligó a muchos cerrar sus puertas, el 35% según estadísticas, estos colegas dieron de baja sus locales por no poder aguantar la situación que se atravesó mundialmente.

Otros un 12.5% también tuvieron que cerrar sus negocios al poco tiempo de reabrir porque la economía general quedó casi quebrada.

Esto quiere decir que una persona cliente o clienta prioriza necesidades a la hora de hacer gastos o estira la vuelta a nuestro salón lo más que puede, y al tener una sola fuente de ingreso la

preocupación no se hace esperar.

Esto nos deja en claro que.- Una única fuente de ingreso lineal de un solo comercio es sumamente peligrosa.

Lo ideal es que todos los años agreguemos una nueva fuente de ingresos adicionales de diversas características.

No hace falta tener un nuevo negocio propio, puedes invertir en el negocio de otra persona o de un amigo agregando capital a su comercio, y estarías siendo en este paso un inversionista, además con la ganancia de esa inversión puedes reinvertir en otro negocio de distinto rubro para diversificar tus entradas de dinero.

Esta es una forma de ingresos pasivos en el cual tu dinero empieza a trabajar duramente para ti.

LA IMPORTANCIA DE UN ACTIVO DIVERSIFICADO AL AÑO

Un Activo o ingreso nuevo al año es la meta que todas y todos los emprendedores de belleza tienen que apuntar, así tu negocio fuese una Peluquería una estética o barbería y sea sumamente productivo tienes que tener esta clase de visión a largo plazo.

Tenemos que estar preparado para cuando nuestro emprendimiento no tenga la misma rentabilidad de siempre, además no podemos estar toda nuestra vida trabajando, porque nuestra profesión es exigente con nuestro físico por estar tantas horas de pie o encorvados en un asiento.

Hay muchas formas de conseguir distintas fuentes legales adicionales de ingresos, pueden ser por negocios físicos o virtuales, más adelante te acercare a varias alternativas, aunque tu enfoque no tiene que ser únicamente ganar dinero.

Tu meta tiene que ser el desarrollo intelectual y el crecimiento personal, porque si tu mente y sabiduría no acompañan a ese potencial económico no tendrás la concordancia y lo perderás.

Cuántas estrellas de Rock o Astros del deporte se encontraron con sumas millonarias siendo jóvenes y su intelecto no era congruente con esa cantidad de dinero y a los pocos años lo perdieron todo.

Por eso tienes el deber y la obligación de siempre estar en crecimiento constante, de esa manera sabrás que el éxito estará garantizado porque aprenderás a desarrollar proyectos con una mentalidad ganadora.

Además te darás cuenta que esto es solo una disciplina, no es un don o un talento ni tampoco buena suerte, busca nuevas formas de atraer dinero masivamente y si sigues esta regla, de solamente anexar a tus ingresos una nueva fuente de dinero por año adicional a tu ingreso, en diez años o menos serás libre financieramente y trabajarás solamente si lo deseas.

A large red speech bubble with rounded corners and a tail pointing downwards and to the right. The text "CAPITULO 5" is centered inside the bubble in white capital letters.

CAPITULO 5

Cambia tu Fisiología para Atraer Dinero

Tal vez te preguntes ¿qué tiene que ver mi cuerpo con el dinero?

Todo. Lo creas o no todos somos campos de energía, cuantas veces te ha tocado alguna persona y has saltado por el contacto, esa chispa es la que te da vida, sin esa energía acumulada no existiríamos como seres vivientes, a su vez somos campos magnéticos así como lo es la tierra, porque también nuestro planeta tiene la chispa de vida sino nada de lo que miras a tu alrededor existiría.

Hasta aquí te hablé de energías vivientes pero que de las que no son vivientes, y esta es la equivocación humana todo es viviente en la tierra todo es energía todo contiene esa chispa transformada, hasta tu teléfono Smartphone está vivo porque emite ondas de energías que viajan a través de la tierra para comunicarte con un ser querido al otro lado del océano.

Y el dinero también es un campo magnético aunque para ti sea inanimado, cada billete creado está compuesto por papel, algodón, lino, tintas que se extraen de la naturaleza. Todo lo que se extrae de la naturaleza tiene la misma energía.

Te explico. Si te paras frente al mar y una gota cae en tu mejilla, está comprobado científicamente que esa gota contiene todo el esquema biológico y molecular de todo el mar, aunque la gota se haya secado, ¿me entiendes?

Si toda tu vida te han dicho que el dinero es malo, que es preferible ser pobre pero honrado, que el dinero no da la felicidad nunca lo atraerás.

Piensa en el dinero como si fuera tu pareja, si a tu pareja le dices que no la quieres, que es malo que este cerca de ti, que prefieres ser pobre antes de estar con él o con ella, o que si está contigo nunca serás feliz, que crees, esa pareja se retirara de tu vida porque la estás rechazando.

Cambia tu enfoque, ama al dinero para atraerlo, porque el dinero es parte de la naturaleza humana, el dinero no tiene maldad solo los humanos la tienen, el dinero bien usado es un modo de energía que ayuda a transformar nuestro mundo, respétalo quíerelo para transformar tu mundo o el de otros y nunca lo rechaces.

ELEVA TUS ESTANDARES

Tal vez el título te comunique a que va dirigido este segmento del libro, pero aunque te haya anticipado, estas tres simples palabras revelan un gran crecimiento.

Así comiences con tu negocio nuevo de Peluquería de Estética o barbería, o quizás haga varios años que has abierto, estas tres palabras siempre deben estar presentes en tu vocabulario profesional comercial y porque no también en tu vida afectiva emocional.

Si deseas elevar un estándar, supongamos incrementar el precio de tus servicios, ya estás declarando un nivel de crecimiento o sea un –NUEVO ESTANDAR-

Obviamente también debes subir el estándar en la atención o en la calidad del servicio o agregar un regalo al final de cada trabajo porque todo lleva un equilibrio, ese balance nos eleva como profesionales y nos posiciona como autoridad en la materia

destacándonos del resto de nuestros colegas.

Pregúntate ¿cómo puedo elevar mis estándares en cada aspecto de mi vida?

¿Cómo puedo ser mejor en mi profesión?, ¿Cómo puedo mejorar mi clientela? ¿Cómo puedo mejorar el aspecto de mi negocio?, ¿Cómo puedo ser mejor persona? Con mi padre, madre, amigo, amiga, hermana, hermano, hijos, hijas etc. ¿Cómo puedo dar al mundo lo mejor de mí? Esta actitud positiva de crecimiento constante es una de las máximas de la vida que nunca debes abandonar, práctica siempre alcanzar nuevos desafíos y tu crecimiento no tendrá barreras.

CÁMBIA TU VOCABULARIO

El poder que tienen las palabras la mayoría de nosotros los profesionales de la estética la desestimamos, nos enfocamos en nuestra profesión sin tener en cuenta la energía de estas.

Ahora porque te digo esto, cada profesión y cada nivel de sociedad económica tiene su propio vocabulario, un código entre líneas que nos hace diferente, aunque la belleza femenina o masculina sea nuestro fin, el vocabulario nos diferencia.

Una esteticista de un centro comercial lujoso que tiene clientes de la "alta sociedad" económica habla, o expresa, con otro vocabulario que una colega en las afueras de la ciudad.

O un barbero en pleno centro de una ciudad importante con otro barbero en un barrio humilde.

Otro caso puede ser un peluquero en un barco de lujo con otro en un conglomerado de trabajadores de la construcción.

Mi expresión aquí no es de diferencias en la calidad de servicio o profesional aquí solo hablo de vocabulario expresivo.

Conozco estilistas, barberos, esteticistas en locales humildes que podrían estar juntos con colegas de gran nivel arriba de un escenario dando lecciones a cualquiera persona.

En apariencia esto no es malo, porque cada uno de nosotros tenemos nuestra tribu, aunque esta palabra te parezca antigua cada sociedad económica está conformada de varias sub sociedades, y estas a su vez también se dividen, formando lo que antiguamente se llamaban tribus.

Ahora teniendo en cuenta la importancia del vocabulario y las palabras como estas nos atrae o nos aglomera en distintas tribus económicas. -Te pregunto- ¿Estás conforme con tu tribu económica? – Si es así perfecto, ahora si quieres progresar tienes que cambiar a un vocabulario lleno de abundancia.

Esto debe ser de este modo, porque tú como ser humano tienes la necesidad de ser correlativo con lo que piensas, si tu vocabulario es de pobreza eso atraerás.

Si tu vocabulario es de riqueza estarás buscando siempre nuevas alternativas de crecimiento.

Esto no lo digo únicamente porque lo leí, esto lo afirmo porque lo vivo a diario, mi cambio económico se originó cuando mi vocabulario, mis pensamientos y acciones cambiaron, enfócate en la abundancia de vocabulario, pensamientos y acciones de riqueza y verdaderamente verás crecer tu economía.

DESARROLLA TU DON Y ENTRENA TU MENTE

Quieras o no, lo creas o no, todos nacimos con un don, un punto que nos hace valiosos, ahora desarrollarlo depende de nosotros, un deportista de alto rendimiento no llega a la cima de su carrera sentado en un sillón mirando cinco horas diarias de su serie favorita, llegar a donde quieres exige el sacrificio de dejar cosas para ganar otras.

Supongamos que tu don es el maquillaje, o la peluquería, o tal vez la barbería si es así tienes que entrenar tu mente y cuerpo así como entrena un deportista.

Nunca se es lo suficientemente experto en una materia, una mente abierta siempre está dispuesta a adquirir nuevos conocimientos.

Además de desarrollar al máximo nuestra profesión, ésta también nos invita a saber y aprender de otros rubros anexos al nuestro, como lo son la fotografía, las redes sociales, aprender a comunicar lo que hacemos, y a desarrollar un patrimonio creciente es parte indispensable para el progreso de un negocio que quiera desarrollar su máximo potencial.

Hoy en día quedarnos con un aprendizaje básico es sinónimo de vivir toda una vida trabajando sin poder darte para ti la abundancia económica que necesitas y mereces.

Por eso te invito a estar en búsqueda permanente, entrena tu mente para que siempre esté inquieta buscando nuevas alternativas de crecimiento, personales, afectivas, económicas y de salud.

No conozco a ninguna persona exitosa que no haya seguido estas reglas, si buscas lo mejor para ti, date lo mejor en todos los ámbitos de tu vida, si quieres alcanzar tu éxito personal no dependas de los demás sino solo de ti.

CREA CONFIANZA

En el mundo de hoy las redes sociales son las mejores ventanas de venta y de apalancamiento, impulsores de cualquier negocio, tu peluquería, estética o barbería sino están en las redes simplemente no existen.

Constantemente tienes que subir fotos videos entrevistas a tus

clientes todo en pos de generar confianza con el público que te sigue y el que te está por seguirte.

Aunque al haber tantos haciendo lo mismo y diciendo lo mismo esa confianza se desdibuja y se diluye a través de tanta competencia.

Pero en el párrafo anterior escribí algo que muy pocos hacen que es la de entrevistar a clientes, si tú hablas de ti en PRIMERA PERSONA como –YO SOY BUENA O YO SOY BUENO EN ALGO – no suena a confianza sino a ego, si lo dices tú no es creíble, por ende si otras personas lo dicen o confirman y avalan en una entrevista generan credibilidad en ti.

Hay muchas formas de generar confianza, aunque tengo la certeza que esta es la más efectiva, trata de aprovechar la buena energía de algunos clientes para que esa energía que ellos transmiten quede gravada y sirva para generar buena energía también a futuros clientes.

La mayoría de las personas que buscan un cambio inconscientemente están deprimidas y con baja energía, como todos sabemos nuestra profesión genera una química en el cuerpo de mucha satisfacción un increíble estado cuando nos vemos bien y prolijos con nuestra estética.

Te sugiero que no solamente subas tus trabajos sino que también incorpores a tus estados o post personas agradables y con buena energía hablando de tus trabajos.

Crearás más confianza con menos esfuerzos aprovecha al máximo a estos clientes, porque de esta manera no solamente te dejen dinero cuando le realices un trabajo sino que también atraerán a ti dinero de otros futuros clientes.

GESTIÓN TU TIEMPO 100% PRODUCTIVO

La diferencia que hay entre un profesional exitoso y otro que no lo es solamente se deriva en como usa su tiempo, todos tenemos habilidades extraordinarias por desarrollar.

El Profesional exitoso las concentra y exige ese desarrollo no espera a que las cosas les sucedan, no espera a que los clientes vengan, no espera a que un curso se dé gratuitamente, no espera a que el gobierno le brinde ayuda económica. Toman acción y dirigen su camino.

Si tu negocio de estética, barbería o peluquería no produce las satisfacciones necesarias es porque tienes que agregar más horas productivas a tu oficio, incursionando en nuevos cursos, o aportando valor a tu negocio estudiando distintas formas de hacerlo crecer constantemente.

Obviamente habrá momentos en el que el desarrollo no se note, con frecuencia la mayoría de nosotros experimentamos estancamientos, no obstante tenemos que gestionar nuestro tiempo para ser lo más productivo posible, en busca de un desarrollo general.

Ponte metas escalables, busca alternativas que otros ignoran, destácate del resto de tus competidores, conviértete en la mejor versión de ti, y no esperes en tener todo claro, no esperes el momento perfecto, no esperes, porque los miedos las dudas e incertidumbres aparecerán en tu camino diciéndote que no eres valiosa o valioso

APRENDE A DELEGAR

Hay un dicho que dice, es más valioso enseñar a pescar que dar el pescado. Esta frase promueve la clave del liderazgo, una persona que está segura de sí, que cree en su potencial sabe que tiene que delegar, de no hacerlo se encontrara con sus propios límites.

Tú no puede estar en dos o tres lugares a la vez, aunque puedes enseñar a otros a trabajar en equipo en pos de una misma meta.

Necesitamos aprender a delegar, y a supervisar a quienes les delegamos tareas.

Todo gran líder sabe que tiene que delegar, y es por esa razón que cuando encuentres tu límite de trabajo y ocupaciones si quieres seguir creciendo tienes que aprender a enseñar y dirigir a otros.

Pero para nosotros los que estamos acostumbrados hacer de todo un poco nos cuesta esta tarea de delegar, porque pensamos que si nosotros no lo hacemos seguro algo está mal hecho.

Hay personas que por naturaleza son líderes y delegar tareas es algo simple para ellos y otros nos tenemos que construir, lo que quiero decir con esto, es que se puede aprender a ser un líder enseñando a otros, dirigiendo su camino a un bien común, en este caso tu negocio que se beneficiará y a todos los que tengan que ver con él.

Es recomendable empezar a delegar cosas simples hasta que comiences a sentirte capaz de delegar cosas más grandes, como el de delegar completamente un negocio y solamente supervisarlos para que ese negocio trabaje sin ti.

Esta es la clave principal de liderazgo hacer que ese negocio te deje tiempo libre para comenzar otro nuevo, o que produzca dinero mientras tú descansas.

Esta forma de crecimiento vertical te llevará a un punto en el cual el dinero siempre trabaje para ti.

Ahora no todos los que intentan esto lo logran, las estadísticas marcan que normalmente un diez por ciento de emprendedores llegan a ese punto de crecimiento, lo bueno de esta estadística es que marca un resultado positivo y es que si se puede hacer, que no es imposible, si sientes dentro tuyo que puedes lograrlo, no bajas

la guardia y pelea por tu sueño.

VUELVE A EMPEZAR UNA Y OTRA VEZ

La Conclusión que he sacado en estos treinta años de profesión, es que ese famoso diez por ciento de personas que triunfan en cualquier actividad, tanto sea la nuestra sobre estética o cualquier otra, muchas veces no son las más talentosas, sino las más perseverantes.

Porque si eres excelente profesional resaltas por tu talento, pero no tienes la fuerza mental para llevar un negocio adelante puede ser que estés dentro del ochenta y cinco por ciento de locales que cierran antes de los primeros cinco años de haber abierto.

Para que esto no ocurra, tienes que aplicar el mismo profesionalismo en todas las áreas de tu negocio, en ventas, en administración, en re inversión del dinero que vas generando.

Obviamente ningún comienzo será fácil, esto no quiere decir que no se pueda hacer, aunque sí quiero decirte que no te venza la incertidumbre, que no te aplaquen los comentarios de pobreza o desgracia que personas cercanas a ti te digan, que todo está mal, que dinero no hay, que los clientes van a otro negocio.

Tienes que cerrar tu mente a las palabras negativas y empezar cada mañana como el primer día pero con la experiencia de haber pasado circunstancias duras, pon recta tu espalda, saca pecho, inclina tu barbilla hacia arriba y reescribe tu historia no te dejes vencer, porque cada conquista que logres aunque para ti sea pequeña es una gran ayuda emocional que te invita a seguir adelante.

Encuentra tu ¿por qué? tal vez sea mandar a tus hijos a un mejor colegio comprarle una casa a tu madre o para ti, tal vez sea desarrollar tu profesión y enseñar lo que sabes. Busca tú ¿para qué? Haces lo que haces.

No persigas solo el dinero sino lo que harás con él, esto te dará

la energía necesaria para seguir adelante y si te has caído vuelve a empezar una y otra vez porque en esta vida no vence siempre el más capaz sino el más tenaz.

NEGOCIA CON SABIDURÍA

Todos somos negociadores en nuestra vida porque sin darnos cuenta nacimos negociando, un niño con su mamá que le pide un dulce o un juguete, negociará con ella hasta las últimas consecuencias, no descansará para lograr su objetivo, puede ser que esa negociación le salga bien o tal vez no, pero perseguirá su meta hasta agotar la paciencia de su madre. Y ahora de grandes también nuestra naturaleza de negociación aflora, con nuestras parejas con hermanos con nuestros padres cuando deseamos comprar un auto, viaje, ropa, negociamos con clientes para poner un precio a nuestros servicios. Aquí me quiero detener un momento:

¿Porque la mayoría de los profesionales de Peluquería Barbería o Estética NEGOCIAN EL PRECIO DE SU SERVICIO POBREMENTE?

Te contaré por qué pasa esto, es solo por tu baja autoestima nada más, comúnmente está instalada la idea de que cuando hay demasiada competencia bajar precio es lo mejor para que el negocio funcione.

Pero eso se da en otros tipos de comercios masivos, que pueden comprar y vender en volúmenes entonces el volumen le da la ganancia extra.

Nosotros tenemos un tiempo limitado al ser un servicio manual, si tardas 20 minutos en atender a un cliente para cortarle el pelo o en estética hacer un perfilado de cejas, tienes como cupo máximo de trabajo en tus ocho horas diarias de veinticuatro clientes, y es imposible atender a más.

Si bajas precios lo único que conseguirás es más cansancio y angustia que tus expectativas monetarias.

Si tus expectativas son ganar mejor en tu comercio sin duda este no es el camino correcto, la senda apropiada para esto es la asociación de productos o servicios nuevos, agregados a tu comercio.

La venta de productos o herramientas son una alternativa sumamente viable para nuestro negocio, porque podemos vender el producto adecuado a nuestro cliente brindando conocimiento especializado y agregando valor a nuestro servicio.

La compra y venta de herramientas y productos te ayudarán en tres cosas una a generar nuevas fuentes de ingresos la segunda aprender a invertir y la tercera a que tu dinero no se devalúe ya que el papel moneda año a año en todos los países va decreciendo el valor.

LIDERA TU PROYECTO

Ciertamente me encuentro completamente pleno con mi proyecto de PELUQUERÍA RICA, porque encontré en él nuevamente al muchacho de quince años de nombre Ariel que comenzó la profesión de peluquería siendo un adolescente.

Y en este proyecto inclusivo de peluquería barbería y estética tengo más energía que nunca y la razón es que encontré mi vocación de ayudar a los nuevos profesionales a ver un nuevo rumbo, y a salir de la rueda que los mantenía girando siempre en el mismo lugar sin tener un crecimiento económico verdadero.

En el libro anterior te enseñé técnicas de ventas administración e inversión y en este te capturé la esencia en la que debes de tener el control total de tu vida.

No dejes que los demás manejen tu forma de vivir, no des la oportunidad de que te digan que no eres capaz de hacer lo que tu interior te dice que hagas, LIDERA TU PROYECTO porque eso te llenará de vida, porque para eso estás aquí.

Este mundo es para vivirlo no te quedes con la chispa de la vida en tu interior hazla crecer, hazla seguir adelante, hazla brillar todo lo que puedas.

Crea abundancia y gástala generosamente contigo, con tu familia, amigos, que es la verdadera forma de vivir.

Yo creo en ti más de lo que tú crees en ti mismo o misma, trata de pasar de lo bueno a lo mejor siempre para así desarrollar todo tu intelecto económico y profesional te deseo lo mejor en esta vida.

Ariel Wilchen
Rosario, Santa Fe. Argentina
Septiembre 2020

Ariel Wilchen

“Nací en 1972 mis padres ambos profesionales de la estética me inculcaron la profesión al llevarme a trabajar con ellos a la edad de 14 años, mientras transcurría mi primer año de escuela secundaria.

A los 16 me recibí de mi curso básico de peluquería unisex, en el cual tuve un gran maestro Rodolfo Dangelo. El cual acreditó muchos cargos de importancia en agremiaciones de peluquería, el me exigió y me dirigió con gran convicción en mis primeros pasos.

A mis 17 años entré a trabajar como peluquero en EL SALON de BARRI su dueño Eduardo Barrile tenía en aquel momento la mejor peluquería Masculina de Rosario en la cual aprendí los secretos del trabajo de peluquero barbero.

Mientras con mi Padre Roque Wilchen comenzamos con nuestra primera academia de Belleza Unisex en la cual realizamos varios campeonatos muy apreciados en aquella época y demostraciones de Peluquería con grandes profesionales de Argentina, fue una década de muchos logros y arduo trabajo.

En el año 2000 puse mi propia peluquería, mientras que con mi padre ya teníamos la Academia en Rosario y una sucursal en San Nicolás otra ciudad importante cercana.

Luego la depresión del 2001 en Argentina pulverizó a las Academias y casi lo hace con mi Peluquería. Gracias a un cliente llamado Oscar pude rescatar mi negocio hasta el punto de comprar mi propio local, y capitalizarme con otras propiedades.

El primero de Agosto del año 2018 funde mi Academia virtual **PELUQUERÍA RICA** para enseñar a todos los profesionales de la estética la peluquería y barbería, todo lo que mi cliente y amigo Oscar me enseñó, Educación financiera, ventas y administración de negocios, elementos fundamentales y recursos necesarios para los tiempos modernos del emprendimiento en el área belleza.

En Agosto del 2019 escribí mi primer libro **“COMO HACER CRECER MI NEGOCIO (PELUQUERÍAS BARBERÍAS ESTÉTICAS)”** de descarga gratuita el cual ya consta con miles de descargas.

En este 2020 te presento mi segundo libro de descarga gratuita para que sigas potenciando tu negocio al máximo nivel.”