

Ariel Wilchen

Cómo hacer crecer mi negocio.

PELUQUERÍAS

BARBERÍAS

SALONES DE BELLEZA

Ediciones Digitales.

Para Sudamérica.

Argentina 2019.

Registro propiedad intelectual.

Reserva de derecho de autor.

Prohibida toda reproducción digital o impresa

ISBN 978-84-999-2649-1.

Depósito legal B423-2019.

Todos los derechos reservados. Bajo sanciones establecidas Queda rigurosamente prohibida toda reproducción digital o impresa completa o parcial pidiendo autorización escrita a los titulares del COPYRIGHT

Índice

Introducción

- Regla 1..... Un cambio de paradigmas.
 - Regla 2..... Los 5 errores financieros que hacen fracasar a un negocio.
 - Regla 3..... Las fichas diarias.
 - Regla 4..... La importancia de pagarse primero.
 - Regla 5..... No te vendas económico.
 - Regla 6..... La necesidad de aprender Educación financiera.
 - Regla 7..... ¿Cómo salir de las deudas?
 - Regla 8..... ¿Cuánto debo cobrar mi trabajo?
 - Regla 9..... Como decorar una peluquería / Colores que venden.
 - Regla 10..... Vender es fácil.
 - Regla 11..... Trucos psicológicos.
 - Regla 12..... Como hacer marketing, ¿qué es neuroventas?
 - Regla 13..... Aprende el nombre de los clientes.
 - Regla 14..... Guiones de venta y persuasión.
 - Regla 15..... El tema que más le interesa a tu cliente.
 - Regla 16..... El miedo al fracaso.
 - Regla 17..... No te quedes muy cómodo.
- El pago a OSCAR.

Regla 18..... Como ser más efectivo en mí negocio.

Regla 19..... El dinero es solo una herramienta.

Regla 20..... La regla del 10%.

Regla 21..... Las 5 Máximas.

Conclusión.

¿Sabían que 2 de cada 10 negocios de peluquerías Barberías o salones de belleza, son dueños de su propio negocio y local, que los demás alquilan o son empleados de otras personas?

¿Cuántos profesionales ponen sus negocios y al poco tiempo tienen que cerrar por que sus sueños no funcionan?

Soy ARIEL WILCHEN y puse mi peluquería en el año 2000 durante una de las peores crisis de ARGENTINA me encontraba con el alquiler atrasado, lleno de deudas y tras contarle esto a un cliente exitoso, llamado Oscar, él me miro a los ojos y me dijo.

- Ariel eres un excelente peluquero, pero un pésimo comerciante. - Lo que pusiste es un comercio del rubro peluquería, y si eres un comerciante tienes que aprender a vender, administrar e invertir profesionalmente. Así como existen técnicas para cortar el pelo y hacer color, las hay para administrar vender e invertir.

Estas son cosas que a mí nunca me habían enseñado en una escuela de peluquería, por eso después de un largo camino recorrido, me he animado a escribir este libro contando todo lo que mi cliente y amigo, Oscar, me fue enseñando, para todas las emprendedoras y todos los emprendedores que quieran elevar su nivel económico por eso los invito a que leas este libro con profunda atención.

Y no olvides mis palabras: Este libro cambiará tu futuro así como lo hizo con el mío.

En aquel entonces cuando Oscar me rescató de lo que para mí ya era obvio, cerrar mi peluquería, yo no tenía idea de lo que él me quería enseñar. Al principio me resistí pero cuando lo hable con mi esposa y me hizo dar cuenta que más bajo no podía caer. Debía a la mayoría de mis familiares, mis tarjetas de crédito estaban en números rojos, el alquiler con tres meses de atraso, era el panorama que nadie quiere para un negocio con menos de un año de abrir sus puertas.

Mi familia siempre se dedicó a la peluquería así que nunca me costó aprender el oficio pero en realidad ahora que pienso ello, tampoco me enseñaron el comercio de la belleza, es fácil saber porque ellos tampoco lo conocían.

El día que fui a la casa de Oscar estaba sumamente tranquilo y relajado, luego de un domingo en familia ese lunes manejé hasta la casa de él. Llegando al lugar que el GPS me llevó a lo lejos pude ver una casa inmensa que aparecía en el centro de un barrio cerrado en las afueras de Rosario, nunca hubiera asociado esa propiedad con él por que su personalidad es sencilla para nada ostentosa, su auto en ese momento era lindo, pero no lujoso. Luego nos sentamos en su amplio comedor y comenzó con la primera lección que cambió mi vida.

REGLA N° 1

UN CAMBIO DE PARADIGMAS.

Después de tomar un café con él y con su esposa, además de bromear con su corte de pelo, Oscar fue a su biblioteca y llegó hasta mí con una docena de libros. Los puso uno por uno sobre su mesa de roble, luego tomo el libro de Robert Kiyosaki: “Padre Rico Padre Pobre” y me mostro el gráfico del cuadrante del flujo de dinero.



Las letras en cada cuadrante representan:

E para empleado

A para autoempleado

D para dueño de negocio

I para inversionista

El cuadrante del flujo de dinero representa los diferentes métodos por los que se genera el ingreso de dinero. Por ejemplo, un empleado de peluquería gana dinero al conservar su empleo y trabajar para alguien más o para una empresa de peluquería, barbería o estética.

Los auto-empleados ganan dinero al trabajar para sí mismos. El dueño de negocio posee una empresa que le genera dinero y los inversionistas ganan dinero de sus distintas inversiones; en otras palabras, dinero que genera dinero.

Los diferentes métodos para generar dinero requieren distintas estructuras de pensamiento, también distintas aptitudes técnicas y distintos caminos educativos obviamente.

Por supuesto diferentes personas son atraídas a distintos cuadrantes.

Aunque el dinero sea el mismo, la manera de ganarlo puede ser diferente. Si comenzamos a considerar las cuatro formas para cada cuadrante, podrías decirme ¿En qué cuadrante tu generas la mayor parte de tus ingresos?

Si obviamente -Resalte- de mi peluquería como auto empleado, si exacto resonó su vos. Esa es tu única fuente de ingreso, te explico. Cada cuadrante es diferente pero la mayoría de nosotros tenemos el potencial para generar ingresos de los cuatro cuadrantes si uno quisiera ¿De qué depende? no tanto de lo que aprendimos en la escuela, sino de quienes somos fundamentalmente, nuestros valores fortalezas y debilidades nos empujan hacia un lado del cuadrante o al otro.

Sin embargo sin importar lo que hacemos profesionalmente todavía podemos trabajar en distintos lados, una chica que comienza como empleada en un salón de estética si ahorra parte de su sueldo y habla con su jefa para comprar productos y venderlos en ese mismo salón dándole un porcentaje a su jefa por usar el espacio, se estaría convirtiendo en inversionista además de empleada.

Un barbero es un auto empleado pero si destinara un porcentaje de dinero que ingresa al salón para poner un puesto de flores, sería un dueño de negocio porque percibiría las ganancias del puesto de flores sin estar presente, además de inversionista por generar dinero a través su inversión y por supuesto seguiría siendo auto empleado de su barbaría; De esa manera estaría en tres lados del cuadrante obteniendo riqueza rápidamente. Así entendido Ariel lo que terminé de explicar. Más o menos estoy un poco confundido le comunique, mis hombros se encogieron mis ojos empezaron a mirar por la habitación hasta que salió de mi boca; Pero yo soy el dueño de una peluquería cómo que auto empleado.

Si te convertiste en empleado de ti mismo porque ese lugar si no abris sus puertas el dinero no ingresa, o cruzas la calle te caes y un brazo se rompe tampoco ingresa dinero, los gastos e impuestos siguen apareciendo y no tienes ningún activo que sustenten esos gastos.

¿Qué es un ACTIVO? Le pregunté, mira Ariel este autor Robert Kiyosaki lo explica sumamente sencillo ACTIVO es lo que hace que ingrese dinero en nuestro bolsillo y PASIVO lo que hace salir dinero de nuestro bolsillo, es fácil decirlo pero a veces es difícil de hacerlo porque en nuestra cultura no estamos acostumbrados a hacernos esta pregunta.

Bueno por hoy hemos terminado, la semana próxima por la mañana continuamos con las clases.

Hablando de las clases Oscar, tú eres un hombre sumamente atareado mientras estábamos hablando te ocupaste de atender cuatro temas de diferentes empresas, si son las que tengo -me resaltó-. Bueno por ese motivo me gustaría saber ¿cuánto me costarán las horas de estudio que me brindas?

Me alegro que lo menciones claro que todo tiene un costo yo tuve que pagar mi precio por lo que mi mentor me enseñó tú también tendrás que pagarme así como yo durante años le pagué a él.

Cuando me subí a mi auto para volver a casa, mi tranquilidad no era la misma, me dejó con cierta incertidumbre su forma de decirme que le pagara su tiempo, ya que me di cuenta que es un hombre ocupado y sumamente requerido; Pero algo me decía que siga adelante y regresar la próxima semana.

REGLA N°2

LOS 5 ERRORES FINANCIEROS QUE HACEN FRACASAR UN NEGOCIO

A lo largo de mi carrera como peluquero observé que el 90% de los salones ya sea de belleza, peluquerías o barberías. Tienen problemas económicos y mi investigación me fue llevando a cinco errores que estos salones cometen a menudo.

El **PRIMER ERROR** es **NO AHORRAR**. No ahorrar el 30% de lo que ingresa en su caja diaria, (antes de ponerlos en su bolsillo). Digamos que cada 100 pesos o dólares o la moneda que sea tu país el 30% tiene que ir a una caja aparte, los seres humanos así como la naturaleza tenemos poder de adaptación y podemos adaptarnos a vivir con ese 70% de nuestros ingresos, pensando que ese 30% primero. Nos lo pagamos a nosotros mismos. Más adelante les contaré la importancia que tiene pagarse primero.

El **SEGUNDO ERROR** es **NO INVERTIR**. El dinero que estás ahorrando comprando un activo que genere alguna ganancia mensual por que si dejas ese dinero estacionado ese ahorro va a ir DECRECIENDO. Cuando compre mi Salón en el año 2004 tenía un valor de U\$S 20.000, hoy en el año 2020 en mi ciudad Rosario con ese dinero no podría comprar un lugar para estacionar un vehículo así que ahorrar por ahorrar no sirve.

El **TERCER ERROR**, es **INVERTIR A CIEGAS**. No por que tengas dinero ahorrado lo vas a invertir en cualquier cosa que un familiar, o un amigo te diga que es un buen negocio asesórate bien hacia donde llevar tus ahorros pregunta a gente que ha hecho lo que tienes ganas de hacer, asesorarse preguntar y esperar a tener un plan es más económico que hacer la inversión inadecuada.

El **CUARTO ERROR** es **VIVIR A CRÉDITO**. Mucha gente vive con su tarjeta de crédito en la mano y están con veinte créditos a la vez y piensan que porque es una cuota chica y fácil de pagar es aprovechable y no tienen en cuenta el porcentaje de intereses que tiene una tarjeta de crédito, yo no digo que sea malo tener tarjetas de crédito, yo tengo varias y las uso responsablemente y únicamente cuando las necesito. Lo importante no son las tarjetas de crédito, lo importante es la cultura económica y la responsabilidad que tenemos al usarla.

El **QUINTO ERROR** es **NO TENER UNA PLANIFICACIÓN**. Si nosotros no tenemos una planificación es como construir una casa sin hacer planos primero la solidez, la estructura y los detalles no tendrán la calidad de una obra planeada, por eso es importante planear tu futuro económico de aquí a un año tendré esto de aquí a cinco años tendré aquello y a diez años tendré mi libertad financiera, porque no hacer una planificación en la vida no nos va a llevar a ninguna parte.

Regla N° 3

LAS FICHAS DIARIAS

Un mediodía Oscar me invita a un almuerzo con el directivo de una de sus empresas en un restaurante, con vista al río Paraná, que está junto a mi ciudad natal Rosario. Llegué temprano ya que el tema me interesaba era sobre administración de negocios, pero mi temprana osadía no causó demasiada impresión ya que los dos estaban sentados en la mesa que siempre reservaban, me presentó con Carlos, cuando se levantó me impactó su traje y el buen gusto para vestir, tras un apretón de manos fuerte y seguro me hizo sentir que Oscar ya le había hablado de mí. Luego de que la conversación pasara por altos y bajos tonos de voz Oscar le dice a su directivo

- ¿Por qué no le cuentas a Ariel que son las fichas diarias? -Se gira hacia en mi dirección con su postura relajada y amable, igual a su modo de expresarse. - Las fichas diarias son más importante que las ventas - Continuo con la explicación. - Hay muchas empresas que venden sin tener un control exacto de las cosas que venden, al no tener un control, tanto de lo que se vende como de lo que se paga, nunca tendrán una proyección de su futuro por no saber dónde están parados - Al terminar de hablar sacó un papel de su maletín y me hizo un bosquejo de cómo debía ser mi ficha diaria, modelo que todavía hoy en día sigo empleando en mi día a día laboral.

Fecha: / /

Caja:

Cortes:

Color:

Mechas:

Ondulaciones:

Venta de Productos:

Tratamientos Capilares:

Otros Servicios:

Gastos:

Total:

Regla N°4

LA IMPORTANCIA DE PAGARSE PRIMERO.

Desde muy temprana edad mi abuela me enseñó la importancia del ahorro, me acuerdo que siempre me repetía ahorra lo que te queda querido. Este mensaje continuamente lo tenía presente, hasta que Oscar y Carlos me mostraron la importancia que tiene pagarse primero. Cuando en la lista de tu dinero primero estás vos, le estas declarando al universo que vos sos lo más importante, y que tu crecimiento económico tiene también la misma importancia. Por eso es sumamente imprescindible pagarse el 30% de lo que ingresa antes de empezar a pagar cuentas. Al principio te costará porque la mayoría no tenemos un control de nuestros gastos. Te recomiendo que actúes con cautela y que comiences de apoco hasta adquirir el hábito, comienza con un 10 % siempre y cuando te encuentres cómodo, luego aumenta a 20% y al final un 30% es recomendable este treinta para tener un crecimiento rápido, acuérdate de las matemáticas si ahorramos un 10% en 10 meses tendremos un sueldo completo, si ahorramos 20% lo tendremos en 5 meses, y si ahorramos 30% lo tendremos en poco menos de 3 meses y medio y si tenemos una conducta de ahorro e inversión en activos la diferencia se hace notoria.

Terminando el almuerzo después del postre Oscar se retira de la mesa rumbo al baño, en eso Carlos con un gesto pide la cuenta y siguiendo con su tono amable me pregunta ¿ya comenzaste a pagarle a Oscar? Bueno.....No respondí después de diez segundos; En algún momento te dirá que comiences me expresó.

Y la duda se manifestó nuevamente, ¿cómo sabes del pago? le pegunte. Bueno yo hace años que le estoy pagando, en ese momento mi desconcierto crecían junto a mis conocimientos, inmediatamente Oscar se acercó a la mesa diciendo que había pagado la cuenta, tomó su saco y se fue a toda marcha junto con Carlos porque su hija estaba por dar a luz a su primer nieto.

Regla N° 5

NO TE VENDAS ECONÓMICO.

Dos semanas más tarde después de aquel día en el restaurant, OSCAR me invitó nuevamente a su casa para conocer a su nieto.

Junto con Patricia mi esposa nos acomodamos muy bien en ese lugar, personas respetuosas y un ambiente agradable invita a charlar de cualquier tema. Pronto las mujeres se acercaron a la atracción máxima del lugar Joaquín el nieto de Oscar. Los varones por nuestra parte nos acercamos al parrillero en el cual estaba Mario, el papa del nuevo bebe de la familia, Mario es un excelente cocinero o Chef como quieran llamarle. Él tiene uno de los mejores lugares en Rosario para la degustación de carnes Argentinas. Estreché su mano y le conté que conocía su restaurant y que me gustaba como estaba arreglado, la decoración con luces, y que siempre parecía como si hubiera abierto la semana pasada. Buena observación dijo Oscar mientras se

acomodó para seguir haciendo el asado. Porque no le cuentas tu secreto Mario, bueno en realidad no hay secreto se trata de una técnica para poder elevar tus precios. Si tu cliente ve que tu negocio siempre está en crecimiento renovándose, que la pintura está como nueva, que la decoración está impecable, que las luces están todas encendidas ninguna quemada, que ven también tus cursos de perfeccionamiento o que das clases a otros colegas; Eso ayuda al crecimiento del lugar, pero supuesto siempre abra alguien que se queje cuando aumentes tus precios, aunque a la mayor parte no lo hará, algunas personas se quejarán de que elevaste un poco los precios, pero ellos no buscan calidad solamente buscan precio, y cuando le menciones de que vos haces lo mejor para él o ella, que creaste un ambiente adecuado tanto sea en la calidad del negocio como en el servicio la mayoría de las veces no podrán refutarte absolutamente nada, y esto no quiere decir que un negocio tiene que ser lindo solamente porque está en una buena zona, la belleza siempre atrae mucho más que la fealdad. Por eso un negocio lindo y bien cuidado siempre obtiene los mejores clientes de la zona. Al llegar la tarde mi esposa y yo fuimos los últimos en irnos, Mario nos acompañó hasta la puerta y al despedirnos me dijo que pasara por su restaurant porque quería comentarme algo que le resultó muy importante en sus comienzos, cuando llevaba comida a domicilio. Llegando a casa Patricia, sacó un tema que siempre y desde el primer día me llamó la atención, la predisposición que todo el entorno de Oscar tenía con la educación concerniente al dinero.

Regla N° 6

LA NESECIDAD DE APRENDER EDUCACIÓN FINANCIERA

Una de las ideas de porque escribí este libro es porque al investigar y estudiar un poco de economía me di cuenta que los ingresos de los comercios del rubro peluquería, barbería o estética sobrepasan la media de un sueldo promedio que hay en mi país Argentina y siguiendo estas estadísticas pasa lo mismo en todas partes del mundo. Ahora bien porqué la mayoría no son dueños de su propio local y solamente el 10% lo somos. A raíz de esto mi investigación me lleva a que la falta de enseñanza de educación financiera en las escuelas referidas a estética. Se nos enseña a hacer un buen corte de pelo a pasar un color, a dibujar una barba o hacer una buena limpieza de cutis pero no nos enseñan como administra nuestro negocio ni cómo vender un producto o servicio ni mucho menos invertir el dinero que ganamos. Teniendo en cuenta que este va perdiendo su valor año a año. En definitiva, no enseñan cómo mantener el local en el cual hacemos el arte que nos enseñaron.

El nivel profesional que hay en latino América referido a peluquería, barbería o estética es muy alto pero su nivel económico es promedio inclinándose a bajo. Nuestra profesión es sumamente física y tenemos un tiempo relativo de trabajo, aunque nos guste lo que hacemos a los 65 años no podemos estar diez horas en un salón alquilado por que la jubilación o pensión no nos alcanza para vivir.

En los años 60 y 70 los cocineros estaban muy por debajo del nivel de un estilista socialmente hablando, mi intención no es la ofensa sino la demostración.

Ellos entendieron que si querían elevar su nivel en la sociedad tendrían que elevar su nivel económico, y hoy lo demuestran teniendo un poder televisivo impresionante hasta tener su propio canal gourmet y los estilistas solo nos quedamos con el eslogan de la grandeza, por eso tenemos que copiar el modelo educativo financiero y reinventarnos como ello lo han hecho.

Ellos rompieron un patrón el cual los tenía atados en el crecimiento personal, comenzaron por cambiar su estilo empezaron afrancesándose antes eran cocineros ahora son chef, sus platos cambiaron, antes un helado de tres colores se lo llamaba cazata ahora al mismo helado de tres colores le ponen uno hilos de chocolate, unas hojas de menta y lo llaman frío tricolor vendiéndolo un 250% más. Como verán ellos rompieron un patrón, comenzaron un nuevo movimiento y nos dejaron muy atrás en la escala económica.

Regla N° 7

COMO SALIR DE LAS DEUDAS.

Sobre este tema puedo hablarte sobre mi experiencia personal. Cuando comencé mi negocio en el año dos mil, alquilé el local en el cual ahora soy propietario, obviamente pidiendo dinero prestado a familiares, y garantías que accedieron a prestarme por la cercanía familiar y la confianza que en ese momento me tenían, el cual les estoy muy agradecido. Pero mi ego en ese momento era demasiado grande. Porque creía tener la experiencia de haber trabajado como empleado en varias peluquerías de renombre en la ciudad de Rosario. Pero como la mayoría de los empleados trabajaba mis ocho horas y me retiraba a mi casa sin tener compromiso alguno con el negocio, ni en lo administrativo ni en lo comercial.

Ponerse enfrente de un comercio cambia las cosas ya no tenían el mismo sabor que cuando era empleado.

Al cabo de un año de haber abierto mi negocio los problemas se acrecentaban, no había podido devolver ni un solo peso que me habían prestado, estaba en rojo con algunas tarjetas de créditos, debía tres meses de alquiler y siguiendo el consejo de una persona menos experta que yo en finanzas, pedía adelantos en otras tarjetas de crédito para pagar mis deudas, en definitiva estaba pagando deudas con más deudas. Y al poco tiempo tenía una gran bola de obligaciones monetarias que eran a mí entender imposibles de pagar.

Cuando Oscar me rescató de lo que sería mi fracaso comercial me encontraba en ese peor momento. Esa mañana misma en la peluquería después de cortarle el pelo, y

antes de decirme que era un buen peluquero pero un PÉSIMO comerciante me pidió una hoja y me armó un plan para salir de mis deudas.

- 1.- Hacer una lista de todas las deudas a personas físicas e instituciones.
- 2.- Hablar con las personas a quien les debía y armar un plan de pago para todas las deudas lo más extenso posible.
- 3.- Ordenar todas las cuotas por pagar de menor a mayor poniendo como número uno la cuota más baja.
- 4.- comenzar a pagar todas las cuotas mensuales normalmente. Adelantando solamente la cuota de menor valor por ejemplo:

- | | |
|-------------------------|---------------------------------------|
| 1) Productos peluquería | \$ 500 x cuota (pagar 2 cuotas o más) |
| 2) Primo Carlos | \$ 750 x cuota (pagar 1 cuota) |
| 3) Tarjeta crédito | \$1100 x cuota (pagar 1 cuota) |
| 4) Alquileres atrasados | \$2500 x cuota (pagar 1 cuota) |
| 5) Cuota auto | \$ 3000 x cuota (pagar 1 cuota) |

5.- Una vez canceladas las cuotas de productos de peluquería, tomar el dinero \$ 500 que nos sobran de la cuota (1) para que nos ayude a pagar las cuotas del segundo crédito

- | | |
|--------------------------------------|--|
| 1) productos de peluquería (saldado) | sobrante \$500 ayuda para pagar segundo crédito |
| 2) Primo Carlos | \$ 750 x cuota (pagar 2 cuotas o más) |
| 3) Tarjeta crédito | \$1100 x cuota (pagar 1 cuota) |
| 4) Alquileres atrasados | \$2500 x cuota (pagar 1 cuota) |
| 5) Cuota auto | \$ 3000 x cuota (pagar 1 cuota) |

6.- Continuar el mismo procedimiento con los demás créditos sumando las cuotas saldadas para pagar absolutamente todas las deudas

7.- No seguir contrayendo deudas.

En definitiva - Aclaró Oscar -golpeando la mesa con el lápiz, una persona nunca va a tener un crecimiento económico o personal siendo el negocio de otra. Cuando un individuo sea mujer hombre empleado o auto empleado como en este caso tu Ariel,

golpeando nuevamente y más fuerte la mesa con el lápiz me repitió, tienes que lograr que tu peluquería se convierta en RICA. Nunca antes había escuchado ese término, ¿cómo PELUQUERÍA RICA? no sé si lo dije en voz alta, fueron mis pensamientos o la expresión de mi rostro, pero Oscar entendió que mi desorientación era aun mayor de lo que él creía; Tienes que lograr que todos los gastos del negocio queden saldados con ingresos PASIVOS. Esta es otra forma de ACTIVOS los ingresos PASIVOS nos hacen poner dinero en nuestros bolsillos sin que tengamos demasiada participación con ellos, un caso claro de ACTIVOS PASIVOS eres tú; Para las persona que te prestaron dinero tanto entidades como personas físicas. Te prestaron dinero y a cambio tu le devuelves lo que te han prestado junto con un interés del 40% en adelante en la mayoría de los casos. Es importante que podamos comprar cosas que nos generen un ingreso de este tipo, como habitualmente son las cosas que podemos alquilar. Toda persona tiene el potencial para saber qué cosas productos o servicios son apropiadas para que paguen los impuestos de ese negocio, así sea una peluquería una barbería o un centro de estética. Cuando los impuestos, el alquiler y mejor aún los insumos, estén saldados por los ingresos PASIVOS en ese momento un negocio se vuelve rico.

Regla N° 8 ¿CUÁNTO DEBO COBRAR MI TRABAJO?

¿CUÁL ES LA VALORACIÓN QUE TENGO SOBRE MI TRABAJO?

Mario me dejó con una intriga cuando dijo que quería contarme algo con respecto a sus comienzos, repartiendo comida a domicilio. Obviamente fui porque las historias me gustan, pero más me gusta la comida de ese lugar. Nos sentamos en una punta del restaurant cuando ya había pasado la euforia de la hora de comer. Los seres humanos nos pueden hacer esperar en un banco, en un hospital, en la cola de un supermercado pero enloquecemos si nos hacen esperar con la comida. Y en ese lugar en particular tiene un sistema el cual los tiempos de espera son menores. Mientras estaba comiendo el postre Mario me comunica. Oscar quiere que te entrene en algunos aspectos. De cuando se es un auto empleado, si claro respondí, estoy dispuesto a seguir cada paso de lo que me digas. Cuando comencé vendiendo comida a domicilio no podía salir adelante con mi negocio, trabajaba y nunca veía los frutos de mi trabajo. Hasta que un día lleve comida a la casa de Oscar. Ah.....y así conociste a Carla.... Su hija; Si pero esa es otra historia. EL me enseñó la valoración que tiene

cada trabajo, porque la mayoría saca cuentas para saber que costo tiene y cuanto hay que vender la mercadería, y eso está bien. Pero la valoración, no se tiene en cuenta.

Supongamos que tienes un producto que es el que más se vende; En el caso de tu peluquería son los cortes de pelo, suponiendo que tú lo cobras 1 dólar, por cada corte de pelo, luego tomamos una hoja y comenzamos a anotar todos nuestros gastos que son indispensables para la sustentación de tu negocio y de tu casa

Alquiler del negocio	----USD
Alquiler de la casa	-----USD
Impuestos de la casa	-----USD
Impuestos del negocio	-----USD
Colegio	-----USD
Cuota del auto	-----USD
-----	-----USD
-----	-----USD
Total	100 dólares

Supongamos que tienes un costo total de 100 dólares, si tú cobras 1 dólar obviamente necesitas 100 trabajos para pagar todos los gastos para que funcione tu vida. Ahora viene la pregunta CLAVE ¿cómo te sientes tú? Con esos 100 cortes de pelo que tienes que DAR para que todo siga en marcha. Se siente pesado.....crees que son muchos los 100 trabajos que tienes que hacer todos los meses sin que ingrese dinero.

La solución es esta. Una vez que haces las cuentas y el malestar por tu trabajo es grande, si vos aumentas un 15% a ese dólar que cobras, vas a necesitar un 15% menos de trabajos que hacer o sea en vez de hacer 100 trabajos, con 85 estarían saldados todos tus gastos y si ya te sentís cómodo con eso 85 trabajos que DAR para el pago mensual y para que tu vida siga adelante, entonces ahí aumenta un 15%.

Ahora trasládalos a precios reales.- Esta forma de hacer cuentas te ayudara a sacar tu propia valoración.

Regla N° 9

CÓMO DECORAR UNA PELUQUERÍA COLORES QUE VENDEN.

La imagen de tu negocio realmente vende, porque muchas veces deseamos elevar nuestro nivel de ventas, elevar nuestro nivel de caja, para cambiar nuestra de vida o nuestra situación económica. Pero nuestro lugar, así sea un salón de belleza una barbaría o peluquería a veces no representa que nosotros estamos deseando un cambio o un crecimiento. Crear más ingresos con los recursos que tengas, o tomar acción y embellece tu negocio. Prensa que la iluminación es sumamente importante para un comercio, y más el nuestro que trabajamos con estética.

Colocar los precios en la vidriera es fundamental, no hace falta que coloques todo los servicios que haces sino cuatro o cinco para que las personas que pasan por el lugar tengan una referencia, muchas veces hay comercios extremadamente bien diseñados en su decoración y sus precios no son elevados pero la mayoría de las personas no entran por miedo o vergüenza a que el costo del servicio sea demasiado elevado para ellos, y así se pierden potenciales clientes. Si tú colocas algunos precios la persona no especula y la interacción con el cliente se hace más fluida.

Agrega imágenes los rostros hacen que las personas conecten más con el lugar.

Y por último no pongas nombres de empresas de productos en tu vidriera, marquesina o como lo llamen en tu país. Si tienes ganas puedes hacerle publicidad adentro pero no afuera, yo considero que lo primero que se tiene que destacarse es tu nombre, no el de una empresa. Porque la empresa no paga el alquiler de tu local, tampoco los impuestos, y aunque muchas veces nos ayudan otras veces nos juegan en contra vendiéndonos productos a precios bajos a supermercados y no a nosotros que trabajamos con estética pudiendo ser distribuidores exclusivos de la marca.

Regla N° 10

VENDER ES FÁCIL

A partir del año 2000 con el cambio de era la información constantemente nos atrapa, los noticieros las redes sociales la cartelería, diarios, revistas y demás cosas nos invaden con mucha información de buena calidad y también de mala calidad. Por eso la nueva forma de vender es enseñar lo que nosotros hacemos. Si enseñas a tu cliente como debe cuidar su pelo, barba o su piel en tu negocio también puedes mostrárselo al mundo y obtener mejores resultados.

Busca tu propia identidad de marca, cuando los demás nos ven a nosotros identifican nuestra postura en la sociedad como las personas que damos servicios de belleza y al ver tantos profesionales nos estandarizan.

La mejor forma es crear una (IDENTIDAD de MARCA), al transformarnos en un producto de belleza y servicio realmente único nos permite destacar entre los demás y nos pone en un plano superior, al saltar la estandarización no tenemos que seguir compitiendo con los precios para atraer clientes a nuestro negocio.

Ahora como logramos una identidad de marca, si sigues los consejos de los que te dicen que tienes que ser tú mismo nunca llegarás a ningún lado. Primero pregúntate ¿en qué área de mi profesión soy bueno? Una vez identificado esto investiga que busca los potenciales clientes, hoy en día internet nos brinda herramientas increíbles para encontrar lo que busquemos luego crea contenidos de VIDEOS, POST, PODCAST en distintas redes sociales arma un canal de YOUTUBE un blog una web bien posicionada hay muchas cosas que puedes hacer, crea contenido de calidad y veras crecer tu negocio obviamente una identidad no se logra de la noche a la mañana pero cuando antes empieces mas rápido te destacarás y tendrás mejores beneficios.

Regla N° 11

TRUCOS PSICOLÓGICOS DE VENTA

Antes de empezar con los trucos psicológicos quiero contarte que esto no es ningún engaño hacia tu cliente. Nosotros cuando ofrecemos un producto o un servicio a nuestro cliente, en realidad lo que estamos haciendo es ayudarlo a decidir por algo que necesita. Siempre que quieras vender algo tiene que ser exactamente lo que le hace falta. El secreto de la venta o mejor dicho la continuidad de seguir vendiéndole a una persona es vender verdad. Las cosas o las estrategias que comienzan con un engaño nunca tienen continuidad de venta, nosotros necesitamos que ese cliente nos compre hoy, el mes próximo y todos los meses venideros.

PRIMER TRUCO PSICOLÓGICO SRV -Sistema de Recompensa Variable.

El SRV es un modelo adictivo que se utiliza muchos en videos juegos y es que al final de cada jugada o partida se obtiene un premio o regalo. (Si tú observas que tu hijo no puede dejar de jugar es porque el juego tiene este sistema). En Marketing también se utiliza este modelo en el cual al acumular cierta cantidad de puntos o dinero en servicios o compra de productos, se adquiere un premio o una recompensa. Puede una cena en un restaurant, compra de ropa deportiva, cosas o regalos fuera o dentro de nuestro salón. Como puede ser (PACK o paquetes de productos o servicios) que veremos más adelante, esto da atracción al Sistema de Recompensa Variable por eso es tan adictivo.

Cuando yo utilicé esta técnica mis clientes traían amigos o vecinos para atenderse y los puntos se le acumulaban a mi cliente, entonces estos mismos se convertían en promotores de mi local, imagínate tener cien clientes promocionando tus servicios.

Obviamente como todo juego tiene tiempo de maduración y finalización, utiliza un premio atractivo y veras que es mucho más redituable que una publicidad.

SEGUNDO TRUCO PSICOLÓGICO el (PACK o COMBO ECONÓMICO)

Esto forma parte de un sistema similar como lo hacen las empresas de telefonía, internet o de comidas, el cual se incluyen varios productos o servicios en el que el cliente o clienta pueda adquirir con un monto conveniente. Siempre que armemos PACKS de servicios o productos tenemos que armar tres, un económico, un intermedio, y uno súper caro ¿Por qué tengo que hacer tres? Porque cuando les presentes tres oportunidades de diferenciarse, el cerebro tendrá que trabajar en una elección y le da más interés que si solo le presentaras uno. Pero la mayoría elegirán el intermedio. Porque nadie quiere parecer pobre comprando el económico ni tampoco pagar demasiado, por eso has el intermedio más atractivo. Utiliza estos PACKS y preséntelos a tus clientes y verás cómo se adhieren a este sistema. Yo los suelo utilizar cerca de los días festivos como DÍA de la MADRE, DÍA del PADRE, DÍA de los NOVIOS o FÍN DE AÑO. Muchas mujeres los utilizan en esos días como presentes.

TERCER TRUCO PSICOLÓGICO (EL ENGANCHE)

Este truco lo realizo cotidianamente y es una forma de tener una continuidad de servicios con tu clientela. Y funciona muy fácilmente, cuando le estás haciendo un color cuando se termina el trabajo y antes que te pague, le agendas un turno para el próximo mes, o le programas un corte de pelo, una nutrición, limpieza de cutis, estética de pies cualquier servicio que quieras la cuestión aquí es que la clienta o cliente adquiera con nosotros una continuidad de servicios. Si la programación del turno fue demasiado adelante en el tiempo, unos días antes con un llamado o whatsapp para recordarle el turno sirve de estímulo. Muy poca gente te lo anula porque la mayoría de las personas cuando adquieren una continuidad siguen con esa tendencia. Unos de mis fuertes son los tratamientos capilares y cuando termino la sesión le programo la otra para la próxima semana. El enganche es unos de los mejores trucos psicológicos que puedes utilizar.

Regla N° 12

¿CÓMO HACER MARKETING? ¿QUE ES LA NEUROVENTA?

La neuroventa es la forma de crear o impregnar en tu cliente algo que marque un precedente, una impresión que le resulte ajena para los estándares vigentes de nuestra sociedad. Cuando visite el sur Argentino estábamos con mi esposa en una tienda de ropa, a ella le gustó una campera de cuero con muy lindos bordados, en ese momento todo era una compra normal hasta que pagué la prenda, y cuando les entregué el dinero me dieron junto con la bolsa que contenía la campera una enorme barra de chocolate. La campera era cara y creo que yo mismo pagué el chocolate, pero ese no es el tema de este relato. Lo que impregnó en mí ese local no lo había hecho nunca antes otro lugar. Ahora con cada trabajo que realizo en mi peluquería les doy un buen chocolate a mis clientes, rompo un patrón de pensamiento y creo en ellos algo que no les pasó en ningún otro negocio anteriormente. En mi experiencia con esta técnica les cuento que me ha resultado extremadamente favorable por que en sus casas después de cenar muchos clientes me han contado que se acuerdan del chocolate que le dimos en la peluquería y comen algo dulce pensando en nosotros.

Esta es una buena forma de hacer marketing a través de las neuroventas.

Regla N° 13

APRENDE EL NOMBRE DE TUS CLIENTES.

Una de las mejores enseñanzas que aprendí de Oscar era la sencillez que tenía en el trato cotidiano con las personas que trabajaban con él y también con sus clientes pero a medida que el trato dejó de ser peluquero a cliente y convertirnos en sus amigos, fui dándome cuenta que la comunicación que él tenía con todos era su gran fuente de crecimiento. Algo que enseguida percibí es que todos conocen el nombre de Oscar, en realidad eso no es raro él es dueño de varias empresas y sus empleados conocen quien es el jefe. Lo raro para mí en aquel momento es que él también conocía el nombre de todos sus empleados, y en el restaurant donde hacia las reuniones de negocio, y el de sus vecinos también y cuando no se acordaba el nombre de alguien se volvía y le decía si podría recordarle su nombre nuevamente porque para él era muy importante.

Cuando le consulté con respecto a esto me comentó que aprender el nombre de todas las personas cercanas a uno, lo había convertido en una persona más influyente con los demás, porque al llamar a una persona por su nombre se rompe la barrera del ego o el status cultural y se tiene una comunicación más fluida con las personas.

Eso es bueno recuerdo que le expresé pero yo no recuerdo el nombre de la gente, me doy cuenta que lo conozco de mi negocio su rostro me es familiar aunque su nombre me resulta difícil de recordar.

Eso es por qué piensas que es verdad, y si lo crees entonces será verdad. Recordar nombres es solo una decisión así como puedes recordar miles de palabras para tener un diálogo puedes recordar nombres, que también son palabras, solo que hay que asociarlas a alguien.

Te enseñaré mi truco y veras como de a poco recordaras todos los nombres que te propongas. Claro está que al principio serás como un niño que comienza hablar, él no conoce todas las palabras pero de a poco la asociación en su mente con el objeto comienza a fluir fácilmente, por ejemplo si te digo cuchara, en tu mente se dibuja la silueta de una cuchara y lo mismo pasa con los nombres. La mejor forma de comenzar con la técnica es tomar lápiz y papel.

Los nombres son repetitivos así como hay cientos de diseños o formas de cucharas y todas se llaman igual “cuchara” solo tenemos que anexar la imagen con el nombre. Supongamos que tienes un primo que se llama Jorge, naturalmente cuando lo ves a él se te viene su nombre inmediatamente. Al poco tiempo llega a tu lugar de trabajo un nuevo cliente. Él también es llama Jorge y entonces comenzamos con la lista.

1° Jorge primo	4° Jorge escritor
2° Jorge abogado	5° Jorge mecánico
3° Jorge contador	6° Jorge ingeniero

De esta forma tu cerebro ira asociando a la persona con tu primo y a lo que se dedica; Así como las cucharas que tienen miles de diseños y todas se llaman igual cuchara y sirven para distintas cosas como tomar la sopa, revolver una taza de café etc. De esta manera asociar nombres con una persona conocida y anexarla con su trabajo es mucho más fácil de recordar. Y si aparece alguien con un nombre el cual no tenemos referencia agrégale a ese primer nombre algo cómico que te resalte de la persona, ¿por qué algo cómico? porque nuestro cerebro asocia y recuerda las cosas más irreales o ilógicas como por ejemplo puede ser su pelo, sus orejas, su nariz algún tic o cualquier cosa que haya llamado tu atención de esa persona te será más fácil de recordar ejemplo:

1° Emeterio (Nariz grande). Abogado

2°

3°

A medida que tu experiencia se hace más rica recordando nombres, en poco tiempo dejarás de usar los apuntes en papel para llevar un registro mental de nombres que nunca antes has tenido.

GUIONES DE VENTA Y PERSUACIÓN

Los guiones de venta son las herramientas predilectas de los vendedores, aunque he estudiado varios libros y todos tratan de lo mismo. Sobre las observaciones del producto o del servicio engrandeciendo a uno u otro según la conveniencia del vendedor claro está. Y ¿Qué del cliente?, cuál es la perspectiva de él o ella, ¿Cómo nos ve? ¿Nos ve INTERESANTES?... ¿Nos escucha ATRAYENTE?... ¿Nos percibe INTRIGANTE? Estos tres estados son los que experimenta nuestro cliente o clienta cuando está frente a nosotros.

La mayoría de los seres humanos tenemos nuestros sentidos activos, vista, audición, olfato, tacto y gusto. Incluí gusto también porque podemos usarlo en la venta de nuestros servicios y productos, además se puede crear una experiencia, pero eso lo dejaremos para el final del contenido.

Volviendo a los guiones los he utilizado por varios años, speech de ventas predeterminadas exaltando mi producto o servicio como dije anteriormente comprendí que el mayor porcentaje de clientes no compraban y tampoco tenía el resultado que yo esperaba.

Walter es uno de los mejores vendedores en la empresa del rubro cosmética que tiene Oscar es agudo vendiendo y se especializa en detectar las inquietudes de los clientes para sacar las mejores herramientas de venta que jamás había visto antes.

Un lunes por la mañana me llaman para decirme si quería acompañar a Walter porque tenía que hacer una venta. Claro le dije es una oportunidad de aprender, cuando llego al lugar y se sube a mi auto en ese momento me dice que tenemos que ir a una ciudad que está a 75KM de ROSARIO. Mi humor no fue bueno, aunque apreté los dientes y tome conciencia de que nunca había preguntado adonde era la venta que tenía programada.

Walter es una persona que nunca se le terminan las palabras, a medida que los kilómetros pasaban más cosas tenía para hablar. Y en eso me pregunta ¿Ariel ya le estás pagando- al Viejo? Ese es el apodo que Walter le puso a Oscar. Qué es eso del pago ya escuché a otros decir lo mismo. Cuando logres tus objetivos comenzarás a pagarle. ¿Qué objetivos? .El tuyo acaso no es tu libertad financiera. Si contesté; Bueno en ese momento es cuando todos comenzamos a pagarle al Viejo o por qué crees que cada vez se vuelve más rico. Cuando quise comenzar a hablar en ese momento me dice llegamos cuando regresemos te explico.

Mientras transcurría la negociación de la nueva línea de productos, en la gigantesca perfumería en que nos encontrábamos. Observé que Walter no habló mucho de la calidad del producto ni de las características se focalizó en los colores del packaging en la forma de los envases además le propuso poner a cargo de la empresa luces adicionales para resaltar en las góndolas las distintas texturas de la nueva línea, luego cerraron el trato y emprendimos el viaje de regreso. En el auto le pregunto, ¿por qué no hablaste de la calidad del producto?

Él sabe que la calidad es buena además es un cliente visual. ¿Cómo un cliente visual? Mira todos percibimos el mundo de diferentes formas, hay personas que se apoyan mucho en lo que ven o captan información a través de sus ojos estos se denominan clientes visuales, ellos se enfocan en los colores las texturas y las formas puedes identificarlos porque la mayoría de las veces te dicen me gustaría VER cómo me quedará el color o el trabajo, quisiera VER otra propuesta, quisieras que me des tu punto de VISTA o cuando te saludan te dicen que gusto VERNOS, hablan de esta manera sin darse cuenta obviamente. Cuando identificas al cliente y lo llevas al terreno visual más rápido tendrás una decisión favorable.

Las personas kinestésicas o sensoriales como a mí me gusta llamarlas son aquellas que contemplan la información del mundo con sus emociones, les gusta oler el perfume de un producto, tocar el envase de un shampoo, te dicen que SIENTEN su piel seca, yo SIENTO mi pelo seco, que rico OLOR hay en este lugar, yo PRESIENTO que este tratamiento me va ayudar. Y si quieres vender un servicio un producto un curso o lo que quieras, tienes que orientarlo con palabras referidas a emociones como firmeza, seguridad, valor, poder, tocar, sentir y con plena seguridad vas a estar sintonizado con el lenguaje de él o ella y vas a lograr que tome más decisiones favorables ya que a este segmento de personas les cuesta tomar decisiones rápidamente, ten paciencia y quizás no vendas en ese momento aunque si dejaras una impresión favorable para la próxima visita.

Las personas auditivas interactúan en el mundo y lo perciben mayormente con sus oídos, les encantan los sonidos e intercambian información a través de ellos, los atrae más el ruido, la música, las palabras además les fascinan que les cuenten historias, y a ellos también les gusta contar historias. Cómo nos damos cuenta de que son personas auditivas, porque te dicen ME SUENA lo que me dices, me gusta lo que me estás DICIENDO, creo en lo que usted me está DICIENDO, eh ESCUHANDO mucho de tus trabajos. Una buena forma de vender servicios o productos a los auditivos es contarles historias de clientes que usan los servicios o productos que le estás ofreciendo, historias cortas y reales ya que captan muy rápido la información, ellos quieren que vallas al grano de inmediato, a veces no te dejaban terminar de hablar y te interrumpirán para seguir hablando ellos, no te enojas las personas auditivas son así. Y si los encaminas pueden convertirse en grandes clientes.

Regla N° 15

EL TEMA QUE MÁS LE INTEREZA A TU CLIENTE.

La mayoría de nosotros los que trabajamos en estética tanto sea una barbería un salón de belleza o peluquería, tenemos facilidad para el diálogo y nuestros clientes nos cuentan confidencias familiares o propias e incluso intimidades que ni siquiera su pareja lo sabe. Ahora ¿por qué nuestros clientes tienen esa relación tan cercana con nosotros? Y después de varios años descubrí el porqué de esta situación.

Un día mirando Discovery Channel estaban hablando de los límites de acercamiento entre humanos. Todos nosotros tenemos límites de acercamiento.

A nuestros enemigos les permitimos un rango de acercamiento mínimo de 1,50 m a 2m, a nuestros amigos les permitimos un rango de 1m a 50cm y a nuestros familiares cercanos y parejas de 50cm a estar en contacto total.

Esto me amplió un tema que a menudo me intrigaba el cual era ¿por qué los clientes tenían una apertura verbal con nosotros? y el motivo es el contacto que nos permite nuestro cliente.

Ese tacto que nosotros tenemos cuando atendemos a los clientes o clientas, el cual ellos nos permiten tener, nos involucra en el mismo rango que un familiar directo, ese acercamiento nos da una ventaja enorme para influir positivamente en nuestro cliente o clienta.

Y el tema que más le interesa hablar a nuestros clientes es sobre (ELLOS MISMOS). Si nosotros queremos crecer con nuestro negocio tenemos que desarrollarnos como buenos vendedores y esto es lo que hacen.

Al influir positivamente en nuestros clientes haciéndolos hablar de ellos encuentran esa familiaridad que habíamos hablado anteriormente, y al disolver esta barrera de acercamiento es mucho más fácil ofrecerles un producto o servicio.

Tal vez el secreto que ahora te voy a contar te resulte un poco maquiavélico y estas en todo tu derecho de utilizarlo o no, pero resulta extremadamente influyente, obviamente tenemos que utilizarlo con un producto o servicio que nuestra clienta o cliente necesite. Y es que cuando vemos que la persona no está segura de llevar el producto o servicio que realmente requiere porque su piel no está en condiciones, su barba es muy áspera o su cabello está cayendo y no quiere llevarlo por miedo, por vergüenza o por inseguridad. Es en ese momento cuando debemos aprovechar ese acercamiento de familiaridad que nos brinda.

Tomamos el producto y nos colocarnos del lado izquierdo de nuestro cliente, porqué izquierdo eso lo contaré más adelante, luego pon muy suavemente tu mano derecha en el hombro y cuéntale los beneficios del producto o servicio y porqué debería llevarlo. Inconscientemente nuestro cliente tomará lo que le estamos diciendo como un consejo de amigo y no como una venta.

No vendas, da consejos por que los consejos son mejor recibidos por nuestros clientes. En la vida siempre venden más los consejos que la realidad

Cuando comencé con esta técnica me daba un poco de miedo colocarle la mano en el hombro de mi cliente o clienta pero si lo hacemos con respeto y comenzamos aconsejar reduciéndole los miedos mas que a vender veremos cómo se amplían nuestras ventas

Además a mayoría de las personas nos han dado consejos una persona muy cercana a nosotros poniéndonos la mano en el mismo hombro, maquiavélico o no esa es tu decisión pero la persuasión positiva funciona.

Regla N° 16

EL MIEDO AL FRACASO.

Particularmente creo que la cultura que tenemos como seres humanos nos condena y se le asocia con las cosas más bajas que hay al fracaso. Y es solo una situación de vida que no esperábamos que salga de esa manera, o la esperábamos y salió de esa manera. Pero en definitiva es solo una situación de vida. Ahora ¿Nos degrada esto como ser humano?...Si la cultura popular lo hace.

Pero si nosotros pudiéramos utilizar al fracaso como una escuela especialmente diseñada para nuestra vida, veríamos que él es nuestro mejor maestro. Además nos pega en los puntos exactos de nuestras debilidades y nos ubica en el camino que debemos corregir.

En mis años he aprendido mucho de mis fracasos el primero fue a mis 16 años que huí de una peluquería el primer día de trabajo porque no me salía un brushing, y cuando digo huir es exactamente eso, me escapé en plena jornada laboral dejando a la clienta con medio trabajo. Volviendo a mi casa me prometí a mí mismo que nunca más en mi vida iba a escaparme de ninguna situación. Y de mi último antes de escribir este libro es dejar de lado la parte emocional en cada emprendimiento económico, si sale bien brindemos si sale mal aprendo pero no me angustio porque es solo una situación de vida nada más.

Los miedos muchas veces nos hacen lo que somos tanto en lo negativo como en lo positivo, recuerdo en una de las tantas charlas con Oscar cuando hablábamos sobre como emprender un negocio y salió el tema de los miedos.

Él me resaltó algo que caló muy profundo en mí y es que los miedos se combaten con más miedos. ¿Cómo con más miedo? Pregunté, esto que te voy a decir Ariel me lo dijo mi mentor. Pongamos algo extremo si le tuviera un miedo increíble al fuego y empiezas a transpirar con solo pensar en fuego. Luego se prende fuego tu casa y tu hija o tu hijo está adentro ¿qué harías? Entraría sin dudarle le dije exacto tu miedo mayor de perder un ser querido anuló tu miedo al fuego. Ahora en los emprendimiento pasa algo parecido los miedos siempre están no podemos anularlos, pero podemos afrontarlos agregándole uno mayor. Cuando estas próximo a poner tu primer negocio es muy difícil no tener miedo, te paraliza la idea del alquiler, los impuestos, si vendrá gente a mi comercio todos estos miedos tienes que ponerlos frente al miedo de no poder brindarles la calidad de vida que tu familia merece, o la educación de tus hijos la salud o las vacaciones. Porque mucha gente dice que el dinero no es importante para ellos, pero quiero decirte que afecta a todo lo que es

importante, llevar una enfermedad sin dinero no es lo mismo que con dinero, la educación con dinero no es la misma que sin dinero o unas vacaciones sin dinero que con dinero.

No quieras anular tus miedos porque siempre van a estar. Transfórmalos en otra cosa poniéndole al lado un miedo más grande este consejo me lo dio mi mentor y siempre me ha dado buen resultado.

Regla N° 17

NO TE QUEDES MUY CÓMODO.

Ver a una persona iniciar un negocio es completamente inspirador nuestro cuerpo cuando está en proceso creativo mientras se está gestando un comercio nuevo se conecta con una energía increíble y además cuando comenzamos los primeros días generalmente todo va bien esto se llama el principio favorable o suerte del principiante como le quieras llamar.

La mayoría de las veces ni bien comenzamos a tomar un poco de dinero empezamos a comprar cosas porque ahora tenemos negocio y algo de dinero en nuestro bolsillo, el lado izquierdo de nuestro cerebro que es el que analiza (por eso les había contado antes que para dar consejos de venta teníamos que colocarnos del lado racional de nuestro órgano pensante) comienza a inquietarse con la idea de tener una vida mejor y eso está bien, psicológicamente hablando pero no lo está económicamente.

Porque comenzamos a caer en lo que llamamos la zona de confort, esta es la manera que se llama cuando encontramos un equilibrio aparente en el cual no tenemos gastos extraordinarios y nos acomodamos con la caja que ingresa. En ese punto es el que comienza un negocio a cerrar sus puertas se cree que se tiene una comodidad un control aparente y en realidad ese confort es un atentado contra el progreso financiero.

En páginas anteriores les comente como Carlos me enseñó a pagarme primero lo cual es el principio de la riqueza junto con la inversión, porque acuérdate algo, los que ahorran solamente y no invierten pierden su dinero por la inflación que habita en la mayoría de los países de habla hispana. Oscar me enseñó un sistema de gestión sencillo pero que pocas personas lo hacen por no tener la constancia necesaria.

El cual incluye colocar todos los gastos que tiene nuestro comercio. Servicio de agua, electricidad impuestos del local, obligaciones gubernamentales todos en una cuenta final. Dividirlos por los días de trabajo y retirar ese dinero diariamente para pagar las obligaciones del mes próximo. Obviamente cuando comiences con este sistema te encontraras que estarás guardando para el próximo mes y pagando el mes en vigencia te recomiendo que no tomes todos tus gastos el primer mes, toma algunos gastos chicos y comienza con el ejercicio luego amplia tu capacidad de

gestión ingresando algunas obligaciones más hasta completar el paquete de impuestos y servicios, esta organización te dará una confianza enorme y tendrás todos tus impuestos al día además no correrás para conseguir el dinero para pagar tus deudas.

EL PAGO HACIA OSCAR

Al comienzo del libro te conté que había abierto mi peluquería en el año 2000 el día 3 de octubre hice la apertura, al siguiente año sucedió una de las peores crisis que Argentina haya vivido. Estuve a punto de cerrar sus puertas hasta que Oscar cambió mi forma de pensar y el funcionamiento de mi negocio, a fines del 2004 el 30 de diciembre para ser exacto pude comprar el local en el que estaba trabajando.

Oscar cambió mi vida comercial y me transformó en una persona más segura. Él no es Dios aunque sé que Dios lo puso en mi camino para que se cumpla mi leyenda personal y la sabiduría que él tiene pasara de persona a persona.

..... Ahora..... Todo el entorno de -Él- sabe cómo moverse en el mundo de los negocios ¿Por qué?....

Ese fin año la familia de Oscar nos invitó a la celebración de año nuevo y antes de brindar le di la noticia a de que había comprado el local y que ya tenía la escritura de la propiedad en mi poder, recuerdo que se paró y me dio un fuerte abrazo lleno de energía, en ese momento me sentí completamente pleno. Luego dijo que suerte dentro de poco tiempo tendré a alguien mas, que comience a pagarme.

Fue en ese momento que el respeto que tenía hacia él me sobrepaso. ¿QUE MIERDA ES LO DEL PAGO? Le pregunté.

El silencio se hizo después de mis palabras, mi voz retumbo en varios rincones de la casa y todos me miraron por mi reacción, habitualmente no soy así pero el tema del pago tenía que llegar a su fin.

Mario su yerno se levantó y le hablo a Oscar yo creo que ya es momento de que le digas, es al que más lo has hecho esperar. Luego Oscar soltó una risa que calmó el ambiente, escucha eres el mejor alumno que he tenido y es por eso que a todos les insistí que nombraran el pago que tendrías que hacerme.

Esa fue una gran prueba.... Pero..... (Cada vez que he escuchado la palabra - pero - en mi vida siempre se antepone de algo que no va a agradarme)..... El pago existe y es obligatorio. Ahora has comprado tu local, cuando logres tu libertad financiera en síntesis el día que todos tus ingresos pasivos (comprar cosas para alquilar) generen mensualmente el dinero suficiente para pagar todos tus gastos, en ese momento empezaras a pagarme de la siguiente manera.

Ya teniendo la experiencia de haber logrado tu libertad financiera empezarás a enseñar a todo el mundo que lo necesite y cuando comiences con la enseñanza encontrarás dos beneficios el primero es que cuando uno aprende para enseñar increíblemente nuestro cerebro retiene mejor la información y el segundo es la psicología del dar.

Dar cosas sin pedir nada a cambio y el mundo el universo Dios o como quieras llámale te lo retribuye. Da cosas buenas y de calidad para recibir cosas aún mejores esa es la psicología del dar.

Regla N° 18

¿CÓMO SER MAS EFECTIVO EN MI NEGOCIO?

Ser efectivo no se logra de la noche a la mañana los primeros días en los que una persona comienza con su nuevo negocio la efectividad se mantiene precisamente por la novedad del emprendimiento. Pero cuando el enamoramiento de lo nuevo se transforma en rutina nos empieza a invadir una especie de estancamiento el cual tenemos que superar. En el momento que nos damos cuenta sobre esto tenemos que empezar aprender a pensar de otra manera, es fácil escribirlo también decirlo aunque no imposible hacerlo posible.

Si nuestro objetivo es tener mejores ventas en tu barbería, peluquería o estética tenemos que sitial nuestro cerebro con toda la informaciones que podamos adsorber sobre ventas, si es tener mejor comunicación en tu entorno con tus empleados o con tus clientes inunda tu mente con libros o videos que te ayuden a fortalecer este camino o tal vez ganar más dinero creando activos analiza todos los recursos que encuentres para lograrlo y no hace falta hacer grandes cambios de hábitos para llevarlo a cabo, solo un poco de constancia y ganas de desarrollar tu persona.

Con solo dedicarle treinta minutos diarios ni más ni menos al término de un año tendrás 182.5 horas de estudio en la materia que quieras desarrollar las formas de cambiar existen solo hay que encontrar un sistema para el cambio, y no quieras cambiar a los demás yo hace tiempo que dejé esta práctica quería cambiar mi entorno diciéndole a todo el mundo lo que era mejor para ellos y lo único que encontré fueron enfrentamientos con las personas que más quería cambiar, aunque eso me sirvió para darme cuenta que el único que tenía que cambiar era yo.

No quieras cambiar a nadie cambia tu y aprende como aportar valor a las personas, da más cosas de lo que tu cliente espera, mi maestro me contó un día que para él una docena tenía trece unidades brinda mejores cosas a un precio justo y tu emprendimiento no tendrá límites.

Regla N° 19

LA REGLA DEL 10%

Esta regla está situada en la cantidad de dinero a nivel mundial el 10% de la población global son ricos y el 10% de esos ricos son súper ricos, por suerte se ha elevado este porcentaje, siglos atrás era mucho menor y la población pobre nunca tenía acceso a la educación o al desarrollo.

Hoy estamos en el mejor momento, nunca en la historia de la humanidad estuvimos tan cerca uno del otro. Tú pides un producto a china y en pocos días lo tienes en tu casa, haces un video en YOUTUBE y te comenta un español una colombiana o un holandés.

Esta regla también es aplicable a los emprendimientos solo el 10% llega a cumplir 10 años de trayectoria. No creo que en los próximos años esta regla se modifique por lo tanto es imprescindible estar en ese 10% de negocios que triunfan. Ahora ¿que hace que un negocio que sea productivo y otro no?, ¿cómo se construye una sociedad entre dos personas y además que sea exitosa? o ¿cómo hace a una pareja vivir por muchos años juntos? En esta última pregunta la clásica respuesta es el amor, pero el enamoramiento con el paso del tiempo se desvanece y nos queda el enfoque y asumir riesgos, cuando nombro esta palabra riesgo, siempre se la asocia con la pérdida de dinero y esto es al revés el enfoque atrae dinero. No importa si tu barbería tu salón de belleza o tu peluquería es de una persona o de cien empleados enfocarse en ser distinto profesionalmente hablando atrae, no obstante también atrae críticas de parte de colegas e incluso de la familiares también, tus colegas lo harán porque ellos no tienen la valentía de destacar como vos lo has hecho. Y tu familia porque te quiere y no desean verte deprimido si algo sale mal.

Nosotros tenemos que profesionalizar nuestro negocio y La forma más auténtica de perfeccionarlo es asumir el riesgos y darnos cuenta de que tenemos en nuestras manos la oportunidad de vivir la vida que deseamos, la vida que tu familia necesita y además encontrar el motivo para vivir dentro de ese 10% de personas exitosas en su negocio

¿Tú piensas que ellos son mejores? absolutamente no, solo mantienen un enfoque en ser distintos ¿te atreves a hacerlo?

Regla N° 20

EL DINERO ES SOLO UNA HERRAMIENTA.

La característica de Oscar siempre fue de hablar sencillamente a las personas, hacia ver fácil lo complejo lo indescifrable en un juego de niños y eso lo llevó a ser muy talentoso en sus empresas y obviamente rico

Estando en una de las clases que me daba en su casa de pronto le hace una pregunta a Marta, su esposa ¿dónde tengo mi caja de herramientas?, cuando la trajo enseguida me di cuenta por lo nueva que estaba que él tenía facilidad para los negocios pero con las manualidades era como se dice aquí en Argentina un cero a la izquierda. Aunque realmente recuerdo ese momento a la perfección porque mi forma de pensar sobre el dinero y con respecto a mi vida económica cambió para siempre con este concepto.

Saco de su bolsillo derecho un billete y con su mano izquierda tomó un martillo, luego me hablo imagínate si para comprar una casa en vez de billetes juntamos martillos y esta casa valiera ocho millones de martillos, primero no habría lugar donde ponerlos y segundo todos nos mataríamos por tener esta herramienta. El dinero es solo una herramienta de intercambio para llegar a un fin.

No desees solo el dinero sino el fin que vas hacer con él. No te motives solo con alcanzarlo motívate con lo que harás con el dinero.

Si es ayudar a alguien, comprarle una casa a tu madre o hacer crecer tu negocio.

El objetivo de esta herramienta el martillo, es solo clavar un clavo el objetivo de esta herramienta el dinero, es el que vos más anheles pero piensa que es solo una herramienta.

Y el otro concepto erróneo sobre esta herramienta es que la mayoría de los emprendedores se enfocan en lo que gana y no en lo que ahorran para invertir lo importante no es lo que entra lo importante es lo que queda. Porque si tu negocio factura 1000 dólares y ahorras 10 dólares por mes y tu competencia factura 500 dólares y ahorra 50 dólares para invertir en activos que les genere un ingreso extra aparte de su negocio en 10 años tu competencia será 5 veces más rica que vos. Esta es la nueva forma de pensar sobre el dinero [solo te pido que lo pienses]

Regla N° 21

LAS 5 MÁXIMAS DEL ÉXITO

Antes que Oscar se fuera a vivir a Londres, Inglaterra donde vivía su otra hija, sacó de su billetera un papel amarillento y completamente dañado el cual tenía algo escrito.

- Esto lo llevo siempre en mi billetera, me lo entregó mi mentor. Así le decíamos antes ahora se lo llama coach. Claro que para los tiempos que corren hoy con la tecnología el neuromarketing o el marketing digital tal vez esto lo veas obsoleto aunque para mí es el santo grial en ventas y negocios.

- No me dejes con más intriga y muéstrame de que se trata, abrió el papel y empezó a leer las máximas.

Máxima 1.- SE ATREVIDO. Pero este ser “atrevido”, no significa ser grosero o que tengas una actitud déspota, se trata de hacer todos los días algo que nos de vergüenza y esto aplica a las personas introvertidas como extrovertidas porque todos en mayor o menor medida tenemos vergüenza, hablar con aquella persona que no se animan a entablar una comunicación, levantar la mano en una reunión para pedir la palabra, lo que sea que nos de vergüenza, hay que animarse y hacerlo. Esto nos dará un fortalecimiento en el cual romperemos límites autoimpuestos, esto nos ayudará a fortalecer nuestro espíritu emprendedor. Obviamente el miedo siempre está y eso me parece lógico porque es parte del equilibrio de la vida, as de ti una persona atrevida y respetuosa y tu éxito saltara barreras

Máxima 2.- CONFIÁ EN EL ÉXITO. La mejor forma de confiar en vos mismo es teniendo una actitud mental positiva mayormente el enfoque de las personas se orienta hacia la negatividad, y si el 90 % del día estas con una actitud de negatividad por lógica tendrás un día de mierda y la gente que atraerás serán de esa misma orientación porque la vida quiere que estés cómodo con tu situación. Cambia tu pensamiento y cambiará tu vida al principio por más que cambies tus pensamientos, te seguirán pasando cosas negativas porque es como una rueda que sigue girando con el impulso, pero mantente presente creyendo en ti y pase lo que pase en tu presente tu futuro se orientará hacia el éxito. Nunca jamás te rindas porque para ser un ganador solo tienes que amar lo que haces.

Máxima 3.- NO IMPONGAS, SUGIERE. Muchas veces cuando los vendedores nos ponen obsesivos y queremos imponer nuestra mercadería porque obviamente la nuestra es mejor, demasiadas veces nos juega en contra. Me ha pasado que algunos aceptaban

comprarme por vergüenza, en realidad les costaba decirme que no porque me apreciaban pero solamente les vendía esa única vez y nunca más me compraban, usa el poder de la sugerencia atráelos hacia ti no impongas tu producto o servicio acuérdate de aconsejarle como un amigo o amiga identifica si es visual, auditivo o kinestésico para que la sugestión se incline hacia la venta y se transforme en algo natural y no impuesto.

Máxima 4.- PRACTICA, PRACTICA, PRACTICA. Los seres humanos nos convertimos en profesionales en algún tema a través de la repetición, un equilibrista practica miles de veces antes de subirse a una cuerda a seis metros de altura sin red, la práctica lo hizo profesional y nosotros los emprendedores de la peluquería y estética deseamos un negocio prospero en pocos meses. Practicando nos convertimos en vendedores profesionales en un administrador excelente o en un artista extraordinario a partir de la práctica construye tu constancia y empieza hoy a enfocarte en construir activos. Practica el poder de las ventas la administración y las inversiones así alcanzarás tu libertad financiera.

Máxima 5.- MANTENTE ALERTA CON TU DINERO. La atención que tenemos hacia el dinero no siempre es correcta, lo destinamos a gastos necesarios la mayoría de las veces, y otros no tan necesarios aunque el control de nuestra economía es fundamental para tener un crecimiento.

Así como te interesa crecer con tu profesión también tienes que desarrollar tu espíritu de ahorro y posterior inversor sino te encontraras a los setenta años trabajando en tu negocio alquilado porque el sistema jubilatorio no te alcanza.

Utiliza todo tu potencial y encuentra distintas fuentes de ingresos adicionales a tu negocio para que el dinero comience a trabajar por ti y no -Tú- por el dinero como comúnmente se hace. Estudia y prepárate porque la mejor parte económica de tu vida está por venir.

CONCLUSIÓN.

Este libro desde mi labor como consultor está destinado a elevar el nivel económico de la peluquería, barbería y estética, motivarlos a llevar adelante su emprendimiento teniendo una continuidad de crecimiento laboral.

He encontrado innumerables emprendedores y emprendedoras con grandes proyectos que nunca son ejecutados, negocios completamente viables que solo quedan en sus mentes. Oscar, mi mentor, sin darse cuenta un día me contó lo que para mí fue la **Máxima 6.- ACTÚA, LUEGO PLANIFICA.**

Si nosotros queremos que desde un inicio nuestro negocio sea perfecto, nunca lo comenzaremos, siempre quedará en nuestra cabeza buscando una perfección inalcanzable, a nuestro cerebro le encanta resolver problemas y está deseoso de encontrar nuevos desafíos.

Tienes una idea; ten en claro los puntos principales si es un negocio, donde estará situado, contratos de alquiler, impuestos ver el costo mensual del lugar. No busques el gran negocio de tu vida tanto con tu primer emprendimiento o inversión, comienza con algo chico, luego profundiza en cómo hacerlo crecer y cuando crezca invierte repitiendo el patrón hasta ir adquiriendo la experiencia necesaria y poder hacer cosas más grandes invierte en tu mente financiera enfócate en un solo tipo de inversión, si te atrae poner negocios, clona el tuyo si es comprar y vender productos o artículos consigue cosas que conozcas a la perfección, también podemos contratar colegas de renombre creando eventos y tener un rédito importante, o si sos bueno en lo que haces vende cursos esto es absolutamente necesario para tener un crecimiento personal y económico, lo que foco signifique para ti hazlo.

El mío es adquirir propiedades y alquilarlas, cuando encuentres algo que funcione para ti continua haciéndolo y vuélvete un profesional en tu foco hasta convertirte libre financieramente (cuando tus ingresos adicionales o **ACTIVOS** como quieras llamarle paguen absolutamente todos tus gastos serás libre financieramente).

Quiero que crezcas económicamente, quiero que desarrolles tu potencial tal como yo lo hice te cuento algo en el colegio tuve promedio seis nunca fui muy inteligente aunque tuve un diez en constancia. Cumple tu sueño económico y derriba los mitos de que si nací pobre moriré pobre, yo he derribado los míos y quiero verte vencedor alcanzando tu libertad financiera.

Ahora te he enseñado las bases para que comiences una nueva vida, estudia este libro con deseos de enseñar porque cuando realices tu sueño de libertad económica comenzarás a pagarme enseñando a todo aquel que necesite saber cómo manejar su dinero.

Así como yo lo estoy haciendo (Gracias Oscar)

(GRACIAS PATRICIA LUCHETTA POR SER MI ESPOSA Y ESTAR A MI LADO)

(GRACIAS MAIRA LUCHETTA POR CORREGIR ESTE LIBRO) una gran escritora que pronto conoceremos

Ariel Wilchen

fin

CONTACTOS DEL AUTOR

Canal de YOUTUBE Peluquería Rica

Facebook arielwilchen.peluqueriaunisex

Mail arielwilchen@gmail.com

Web www.arielwilchen.com.ar

Dirección Santa fe 957 ciudad Rosario- Provincia Santa Fe -Argentina

Te + 54 9 341 3573308