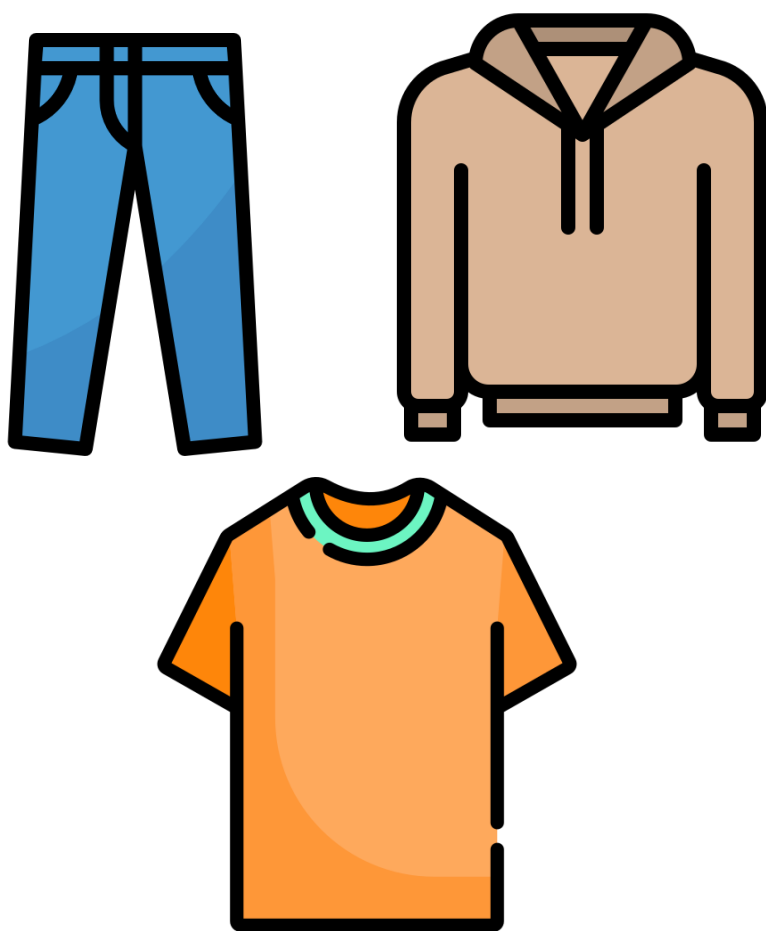


EMPEZAR A VENDER ROPA

¿POR QUE EL 90% FRACASA?



INDICE

1 PRIMEROS PASOS ANTES DE EMPEZAR

1.1 Como administrar mi tiempo si tengo otra actividad laboral o de estudio

1.2 Analisis de mayorista de ropa

1.3 No viajar los primeros meses

2 CREACION Y CONTENIDO ONLINE

2.1 Crear un Instagram

2.2 La importancia de la fotografía

2.3 Publicidad

3 HORA DE LA ACCION

3.1Que precio vendo la ropa

3.2Formas de pago

**3.3No esperar que el cliente venga a
buscarnos**

INTRODUCCION:

Mi nombre es Julian Vaca Sarmiento fundador de la marca de ropa [Cowmen](https://www.instagram.com/cowmen) (Instagram [@cowmen.arg](https://www.instagram.com/cowmen)), [Caiman](https://www.instagram.com/caiman) (insta [@caiman.arg](https://www.instagram.com/caiman)) y [Kalu](https://www.instagram.com/kalu_jeans) (insta [@kalu.jeans1](https://www.instagram.com/kalu_jeans)) .

Como local de ropa mayorista vemos a diario fracasar muchos emprendedores que empiezan muy entusiasmados y luego no entiende el porqué de su frustración comercial.

Si sos un apasionado de la venta y quieres empezar, o ya tenes tu pequeño showroom o quizás vendes en la calle a tus amigos; estos TIPS van a facilitar el rodaje de tu negocio. Vas a descubrir cosas nuevas que quizás pasaste por alto, o quizás la venís pensando hacer y te falta esa motivación para arrancar

Vas a aprender tips como iniciar en redes, fotografía, cuando conviene viajar a reponer, publicidad, como organizarte si ya tenes un trabajo fijo, como poner el precio, etc.

Al final de esta guía vas a tener las bases solidas de conocimiento para arrancar con todo y sin peros

Recorda estos consejos que vamos a darte están hecho para que no cometas los mismo errores que cometen el 90% de la gente que vemos a diario en nuestro sector mayorista

Historia de Cowmen : De fracaso tras fracaso

Comenzamos con un amigo en octubre 2015 comprando ropa en ferias provinciales y

mayoristas locales (ya que los precios eran mas baratos) y revendíamos en Instagram. Al poco tiempo mi amigo se aparta del negocio ya que tenía un trabajo fijo y no le alcanzaba el tiempo.

Todo marchaba bien lo que ganaba me alcanzaba para salir los finde sin pedirle dinero a mis papas. Llegaron las fiestas (Navidad y Año nuevo) se vendió súper bien pero tampoco el negocio daba para vivir. Cuando decido volver a vender para el otoño me costaba muchísimo vender así que opto por cortar .

Ese año el 2016 emprendo un lavadero de autos y fracaso, al mes siguiente una verdulería.. también fracaso a los 2 meses jajá . Estaba en diciembre sin plata y con deudas así de decido volver con la ropa solo para apagar el

incendio de dinero que debía. Se acercaban las fiestas y sabía que la gente compraba.

El 2017 comienzo súper bajoneado por lo ocurrido el año anterior con mis intentos de negocio fallidos, lo único que sabía es q tenía pocas ventas pero muchas consultas. Ahí me di cuenta de que no me estaba dedicando lo suficiente, ya que la ropa gustaba pero yo no le dedicaba tiempo al cliente. Pedían muchos por envíos o que me llegue a su casa y yo no lo hacía.

Ese mismo año dejo la facultad ya que me daba cuenta que no me gustaba la carrera que seguía (ingeniería mecánica) y me meto de lleno al mundo de la moda.

Desde ese día varios factores ayudaron, publicidad, buenas fotos, redes sociales, etc., y

es lo que quiero contarles en estos tips para que también les sirva a ustedes.

Ahora si empecemos ..

1. PRIMEROS PASOS ANTES DE EMPEZAR

1.1 Como administrar mi tiempo si tengo otra actividad laboral o de estudio

Seguramente en estos momentos también te dedicas a otras cosas como un trabajo fijo o estas cursando estudios, o también puede ser que estés desocupado lo cual seria muy bueno porque le podrías dedicar el 100% de tu tiempo a la venta.

Si sos de los que ya estas realizando otra actividad, es necesario que definas bien en que momento del día te vas a dedicar al negocio (y

no me refiero a la venta), sino más que nada un horario en el que puedas generar en contenido (fotografía, promociones, etc.). Luego las publicaciones las puedes programar para toda la semana desde aplicaciones como *LATER* (abajo link de descarga) que hasta te permite ver como quedara tu perfil cuando se suban todas las fotos

La ventas las puedes realizar durante todo el día, en un recreo o en 10 minutos que agarremos el celular, siempre es importante revisar seguido la casilla de mensajes para no dejar colgado al cliente esperando, eso puede hacerlo enojar y que perdamos la venta

LIKN DE DESCARGA LATER:

Iphone: <https://apps.apple.com/ar/app/later/id784907999>

Androind: https://play.google.com/store/apps/details?id=me.latergram.latergramme&hl=en_US

1.2 Análisis de mayorista de ropa

Empezar analizando mayoristas de nuestra ciudad, pasear por todos y ver si nos gusta la ropa. En el caso de q no nos convenza ese estilo. Investigar páginas por internet que vendan por mayor. Es muy importante que si hacemos un pedido exigir que manden lo que nosotros pedimos. Ya que al comienzo eso nos puede afectar mucho (suele pasar que las marcas mandan los que les conviene).

La importancia de esto es que comprando en mayoristas quizás paguemos un poco más pero disminuimos el riesgo, podemos ir viendo que estilo de ropa gusta a la gente, que tiene mayor

salida, que colores salen más y así ir aprendiendo.

1.3 No viajar los primeros meses

Este quizás es el error más común que comenten la mayoría de los principiantes, se aventuran a viajar en tour todas las semanas en busca de ropa. ¿Cuál es el problema de esto? El viaje es súper largo y agotador (por ejemplo desde Tucumán son 3 días); y ahí es donde empezamos a descuidar nuestras prioridades mas importantes como el estudio o el trabajo fijo que ya tenemos, que por el momento es lo único seguro en nuestras vidas.

Otra desventaja es juntar el dinero para ese viaje y acá es lo peor ya que esperamos a vender casi todo y nuestro stock se achica y ahí el cliente es donde no encuentra lo que está

buscando cuando nos contacta. Por estos motivos es mejor manejarse con vendedores locales o pedir por envío para así tengo siempre todas las prendas en colores y talles.

Tampoco es bueno ya que al comienzo no tenemos a nadie que nos atienda nuestras ventas mientras nosotros estamos viajando (son días sin vender, sin ingreso y encima generando gastos)

Ahora que ya tomamos nota de los primeros pasos es hora que vayamos a la acción a los que van a ser nuestras redes sociales.

2. CREACION Y CONTENIDO ONLINE

2.1 Crear un Instagram

Tenemos que tener en cuenta que esta va a ser nuestra vidriera, es lo mismo que cuando caminamos por un centro comercial y vamos viendo los locales uno por uno. La gente hace lo mismo pero desde su casa con el celular. Digo Instagram porque es la red social de moda, pero también podemos crear un Facebook, mandar difusiones y estados en Whatsapp.

Algunos locales tradicionales tardaron años en darse cuenta de la importancia de las redes sociales y otros ni siquiera tuvieron tiempo, directamente se fundieron.

Creo que todos sabemos como crear una página en Instagram, si no es así acá les dejo un tutorial

COMO CREAR PAGINA DE INSTAGRAM

<https://www.youtube.com/watch?v=e0ufDnh2PT0>

2.2 La importancia de la fotografía

Otro de los errores de principiantes es la mala fotografía, ¿A qué me refiero con esto? un fondo feo (piso de la casa, cama destendida), la

ropa mal doblada o arrugada, mala iluminación, y muchas cosas más.

Primero que nada usar un buen fondo (la parte donde pondremos la prenda o la posición donde se ubicara el modelo) a esto me refiero, una pared bien pintada, un piso prolijo, una sábana limpia, etc. Es clave en la presentación de la imagen, otro truco es agregar accesorios al outfits para darle más vida a la imagen.

También siempre buena iluminación, tratar de sacar en luz natural pero no que de directo el sol, sino en una sombra, aumentara muchísimo la calidad de la foto sin necesidad de tener una buena cámara.

Otro dato importante es usar editores para celular lo cual mejoraran mucho más la fotos con efectos y retoques.

Si podemos conseguir una cámara profesional sería lo ideal, pedir a un familiar o amigo.

No olvidemos que nuestro Instagram es nuestra vidriera, siempre a la hora de sacar la foto doblar bien la ropa, proporcionar las separaciones de una prenda con otra. Guiarse de otras marcas e imitar algunas ideas (siempre y cuando dándole nuestro toque propio)

2.3 Publicidad

Es clave encontrar la forma para que la gente nos conozca, existen varios medios. El más

conocido es la publicidad paga en Instagram, es lo que sugiero, siempre y cuando midiendo cuanto podemos gastar y si vemos un retorno de lo invertido.

Recomiendo buscar tutoriales de cómo realizar una publicidad para que resulte efectiva, ya que Instagram permite llegar al cliente ideal que estamos buscando.

3. HORA DE LA ACCION

3.1 Que precio vender la ropa

Otro de los errores muy comunes es que los vendedores piensan que vendiendo barato van a vender más, y esto no es tan así. Si bien tenemos que tener un precio competitivo a la par de la competencia, no todo pasa por el precio del producto. El servicio que le vamos a ofrecer a esa persona influye mucho y tenemos que contemplarlo a la hora de definir el valor final.

Creo que es mucho mas importante una buena atención antes que un precio económico, si por ejemplo nos acercamos hasta la casa del comprador esperamos que se pruebe y lo aconsejamos, este gesto vale mucho más que vender barato y esa persona lo va a notar. Es uno de los tantos servicios que podemos brindar, la forma de pago es otro punto importante ya mas adelante lo vamos a ver. Asi que recuerden, no regalen el precio antes de contemplar bien sus verdaderos gastos.

3.2 Formas de pago

Aparte del pago en efectivo existen otras formas de cobrar a los clientes, una de las mas comunes hoy en día es por [Mercado Pago](#), esta

aplicación es de Mercado Libre y ofrece pagos con tarjetas, nos brinda cuotas sin interés y hasta retiro del dinero en el momento.

Es importante recibir tarjeta hoy en día, cada vez la gente paga menos con efectivo y busca esta opción.

Otro método que se usa mucho es el pago semanal, hay gente que cobra por semana y esta puede ser una buena opción para estas personas. Eso si para aplicar este método de pago, debemos ser bien ordenados y prolijos, anotar bien cuando el cliente pague, y hacer cumplir los plazos acordados previamente. A la hora de la cobranza también hay que contemplar los gastos que esta requiere, y así ver si nos sirve o no.

3.3 No esperar que el cliente venga a nosotros

A esto me refiero con que tenemos que salir a la calle a ofrecer, empezar por nuestro entorno como familiares, compañeros de estudio, facultad, amigos; ofrecer por todos lados. Hacernos bien conocidos con nuestros allegados, recordarles continuamente que tenemos prendas para ellos. Tenerlos al tanto de las novedades siempre , mandándoles un whatsapp, publicando en grupos, etc.

Para la venta no tenemos que ser perezosos y quejarnos, va a pasar que los fines de semana nos llamen a las 23hr por un jean y esto no

tiene que ser excusa para hacer la venta, al principio hay que dejar todo, es la etapa de mayor crecimiento.

RESEÑA FINAL

Espero que estos pequeños consejos te hayan servido en algo y te hayan motivado para que arranques con todo. Podes seguir profundizando estos pequeños tips que te di con mas videos tutoriales. Si quieres puedes compartir esta guía con algún amigo o familiar. Próximamente estaremos brindando más guías que les sirva de utilidad para su negocio de

moda, deja un comentario en nuestro whatsapp sobre qué tema te interesaría que armemos una guía.