

Como mi talento puede ayudarme a hacer dinero

“Hobby 2 Cash” Seminar Day 2
Emily Cardona

¿Cómo se llamará mi negocio o producto?

- Estéticamente agradable
- Connotación positiva
- Único

Asociados

- Escoge a la persona adecuada
- Ventajas:
 - Producir más rápido
 - Más seguridad
- Desventajas:
 - Discusiones
 - Compartir las ganancias

Producir barato, vender caro

- ¿Para qué?
 - Tener más ganancias
- Comprar materias primas de calidad, pero baratas

¿Cómo puedo vender mi producto?

- Presentable, de calidad
- Precio razonable de acuerdo con el producto

¿A quién le venderé mi producto?

- ¿Para quién será mi producto?
 - Niños, jóvenes, adultos
 - Hombres o mujeres
 - Solteras, casadas, o divorciadas

¿Dónde puedo vender mi producto?

- Desde casa- a familiares y vecinos
- La Casita Cultural Center (evento “TBA”)
- Pulguero/Mercado de pulgas
 - (Flea Market)
- Mercado de los agricultores
 - (Farmer’s Market)

Cientes Reiterantes

- ¿Cómo hacer que vuelvan mis clientes?
 - Ventaja sobre otros productos similares
 - Producto consistente
 - Refuerzo positivo (Interacciones agradables)
- Oferta y demanda

Notas

■ Donde estoy: _____

■ Lo que tengo que mejorar: _____

■ Como lo voy a lograr: _____

Notas Adicionales

-
-
-
-
-
-
-
-

How Can My Talent Make Me Money?

Hobby 2 Cash Seminar: Day 2
Emily Cardona

What Will My Product or Service be called?

- Aesthetically pleasing
- Positive connotation
- Unique

Partnerships

- Choose the adequate person
- Advantages:
 - Produce quicker
 - More stability and security
- Disadvantages:
 - Unwanted discussions/misunderstandings
 - Share profits

Maximizing Profits

- Produce for minimum cost, sell for more
 - Maximize profits
- Never sacrifice quality

How Can I Sell My Product?

- Presentable, good quality
- Reasonable prices according to product

To Whom Will I Sell My Product?

- Find or establish a target audience
- Specialize your product or service to target audience in order to maximize success

Where Can I Sell My Product?

- From home- to family, friends, acquaintances
- La Casita Cultural Center Launch (12/07/13)
- Flea Markets
- Farmer's Markets

Returning Clients

- How will I make my clients return?
 - Having an advantage over similar products or services on the market
 - Consistent product
 - Positive reinforcement associated with your product
- Produce according to offer and demand

Notes

■ Where I am: _____

■ What I need to improve: _____

■ How to get there: _____

Additional Notes

-
-
-
-
-
-
-
-