

MÓDULO 1:

Rompiendo las Cadenas Mentales

Título:

“Si tú lo crees, lo puedes crear”

OBJETIVO DEL MÓDULO:

Despertar una mentalidad emprendedora. Este módulo es como cuando Moisés vio la zarza ardiendo: es el llamado, ese momento en que te das cuenta que no fuiste hecho pa' sobrevivir apenas, sino pa' conquistar la tierra prometida. Aquí tumbamos pensamientos de pobreza, miedo, y “no puedo”.

Lección 1: ¿Qué es realmente un negocio?

Un negocio **no es sólo vender cosas**. Es resolver problemas, bendecir a otros, y vivir con propósito. Un negocio puede ser una tiendita, un canal de YouTube, un taller de costura o hasta un carrito de comida. Pero el motor no debe ser solo el dinero, sino el **servicio**.

 *Ejemplo bíblico:*

José fue vendido por sus hermanos, pero terminó administrando Egipto. ¿Y qué hacía? Guardaba comida en tiempos buenos pa' vender en tiempos difíciles. ¡Eso es un negocio real!

 **Tarea:** Escribe en una hoja:

- ¿A quién podrías ayudar tú con lo que sabes hacer?
- ¿Qué necesidad ves en tu colonia o familia que podrías resolver?

Lección 2: Mitos y verdades del emprendimiento

Mito

“Necesitas mucho dinero”

“Debes tener estudios”

“Todo debe salir perfecto”

Verdad

Puedes empezar con lo que tienes. Lo importante es moverse.

Lo que necesitas es actitud, sabiduría práctica y aprender diario.

Se aprende fallando. El éxito se construye con errores.

 *Ejemplo bíblico:*

Pedro era pescador sin título universitario, pero terminó siendo un líder que transformó vidas. No tenía “preparación académica”, pero tenía fuego y obediencia.

 **Ejercicio práctico:**

Haz una lista de 5 excusas que siempre usas para no emprender. Luego táchalas y escribe al lado:

“Dios no me dio espíritu de cobardía, sino de poder, amor y dominio propio.”

Lección 3: Cómo pensar como dueño y no como esclavo

Un empleado hace lo que le dicen. Un dueño crea su camino. La mentalidad del dueño ve problemas y dice: “aquí hay una oportunidad”.

 *Ejemplo bíblico:*

Nehemías era copero del rey, pero al ver su ciudad destruida, no esperó a que alguien más la arreglara: **pidió permiso, planeó, lideró y reconstruyó**. ¡Así piensa un emprendedor!

 **Tarea:**

- Escribe una lista de ideas de negocio que hayas pensado alguna vez y nunca hiciste.
- Elige una y escríbela en grande como si ya fuera realidad:
“Yo, como Nehemías, me levanto y **reconstruyo mi economía con este negocio:**
_____”

Lección 4: Fe, propósito y mentalidad de abundancia

La gente de barrio muchas veces ha escuchado:

“Eso no es para ti”, “Tú no puedes”, “Tú no naciste pa’ ser jefe”.

Pero eso no es lo que dice la Palabra.

 *Ejemplo bíblico:*

David era un simple pastorcito, ignorado incluso por su padre. Pero cuando llegó el momento, se paró frente a Goliat con una fe que partía piedras.

👉 Ejercicio práctico:

- Escribe una carta corta como si le hablaras a tu “yo futuro”, ese que ya logró tener su negocio andando.
Empieza así:
“Ey, _____, gracias por no rendirte cuando nadie creía en ti. Gracias por confiar en Dios y en ti mismo...”
- Luego reza esta oración:
“Señor, dame visión, disciplina y sabiduría para construir algo que no solo me bendiga a mí, sino que sea un canal de bendición para otros. Que no me falte fe ni ganas. Amén.”



Cierre del Módulo 1:



Tareas Finales

1. **Reflexión:** ¿Qué parte de este módulo te confrontó más?
2. **Acción:** Graba un audio o video de ti mismo diciendo:
“Hoy empiezo mi camino de emprendedor. Ya no más excusas. Con Dios, con ganas y con sabiduría, voy pa’ arriba.”
3. **Plan de visión:** Dibuja en una hoja cómo te imaginas tu vida con un negocio propio en 1 año.



MÓDULO 2:

Detectando Oportunidades

Título:

“En cada esquina hay un negocio esperando”



OBJETIVO DEL MÓDULO:

Que aprendas a ver oportunidades de negocio en tu entorno. Aquí vas a entrenar la mirada del emprendedor verdadero: ese que no espera que el dinero caiga del cielo, pero sabe que **Dios bendice al que se mueve.**



Lección 1: ¿Cómo detectar necesidades reales?

Todo negocio nace de una necesidad. Si la gente tiene un problema y tú tienes la solución, ahí hay negocio.

 *Ejemplo bíblico:*

Eliseo ayudó a una viuda que estaba por perderlo todo. ¿Cómo? Le preguntó qué tenía en casa. Ella dijo: “solo una vasija con aceite”. Eliseo le mostró que **su bendición ya estaba en su casa**, solo que no lo veía.

 **Clave:** No pienses en lo que te falta, piensa en **qué tienes ya** que puedas usar para solucionar algo.

Ejercicio práctico:

1. Haz un recorrido por tu colonia.
2. Anota 5 cosas que crees que hacen falta:
Ejemplo:
 - No hay quien venda jugos frescos en la mañana
 - No hay una app que avise si hay fila en la estética
 - No hay alguien que repare celulares baratos
 - Hay mucha basura y nadie la recolecta
 - Las señoras no tienen quién les cuide los niños mientras trabajan
3. Pregunta a 3 personas:
”¿Qué te gustaría que vendieran o hicieran aquí cerca?”

Anota todo. ¡Ahí está la semilla del negocio!

Lección 2: ¿Qué problema puedes resolver tú?

Tu negocio no necesita ser el más “original”. Lo que importa es que **ayude**. Hay 3 tipos de problemas que puedes atacar:

- Físicos: hambre, salud, belleza, limpieza.
- Emocionales: autoestima, estrés, aburrimiento.
- Funcionales: cosas prácticas como transporte, tiempo, dinero.

 *Ejemplo bíblico:*

Esther no vendía nada, pero resolvió un problema emocional de todo su pueblo: el miedo. Usó su posición pa’ hablar donde nadie podía.

 **Tu pregunta guía:** ¿A quién puedo ayudar hoy... y cómo puedo hacerlo de manera sencilla?

Ejercicio práctico:

1. Escribe tus habilidades.
Ejemplo: cocinar, maquillar, cuidar niños, diseñar, hablar bonito, ser ordenado, arreglar cosas.

2. Cruza eso con problemas que viste.
Si sabes cocinar y no hay comida rica cerca = ¡Negocio de lonches caseros!
Si sabes hablar bonito y ves gente estresada = ¡Taller de autoestima con café! ☕
3. Escoge tu mejor combinación y escríbela así:
“Yo puedo ayudar a _____ con _____ y eso puede ser un negocio.”



Lección 3: Técnicas para encontrar ideas rentables

Aquí van 3 técnicas callejeras + 1 celestial:

1. El truco del espía 🔍

Mira qué están haciendo en otros barrios o ciudades... y tráelo a la tuya.

Ejemplo:

Un negocio de pan japonés que está de moda en otra colonia... ¡aquí nadie lo vende!

2. El “volteo de problemas” 🌀

Si algo te molesta o te complica... ¡ahí hay oportunidad!

Ejemplo:

“Odio que mis uñas se rompan y nadie las hace bien” → ¿Por qué no ser tú quien las haga bien?

3. El “tienes 100 pesos” 📦

Pregúntate:

“¿Qué negocio podría empezar esta semana con solo 100 pesos?”

Haz una lista. A veces vender algo pequeño (como donas, plumas con frases, jugos) es la puerta al siguiente nivel.

4. El truco de oración 🙏

Antes de dormir, ora:

“Señor, muéstrame con claridad una necesidad que pueda yo cubrir con lo que ya tengo.”

Confía. Las ideas llegan cuando hay fe y movimiento.



Lección 4: La Ley de los 3 Círculos

Vamos a usar esta técnica poderosa:

Círculo 1: ¿Qué te apasiona?

(Lo que harías aunque no te paguen)

Círculo 2: ¿Qué sabes hacer?

(Habilidades, talentos, experiencia)

Círculo 3: ¿Qué necesita la gente?

(Demanda real en tu zona o en internet)

 **La intersección de los 3 círculos es TU IDEA GANADORA.**

 *Ejemplo bíblico:*

Bezalel era artesano y sabía trabajar con oro, plata y bronce. Su pasión, habilidad y propósito se cruzaron... y Dios lo usó para construir el tabernáculo. ¡Eso sí es emprendimiento divino!

TAREA FINAL DEL MÓDULO

1. Dibuja tus **3 círculos** en una hoja.
2. Rellénalos honestamente con tus ideas.
3. Elige UNA idea que salga en el centro.
4. Compártela con 3 personas de confianza y pregunta:
“¿Tú pagarías por esto? ¿Te interesa?”

 Si la respuesta es sí, acabas de descubrir tu **base de negocio**.

MÓDULO 3:

Tu Primera Idea de Negocio

Título:

“Hazlo sencillo, pero hazlo ya”

 **OBJETIVO DEL MÓDULO:**

Validar tu idea de negocio de forma práctica, rápida y sin gastar casi nada. Aquí es donde se deja de hablar y se empieza a **probar**.

Lección 1: ¿Cómo validar una idea sin gastar ni un peso?

Hay una regla de oro en el emprendimiento:

“No te enamores de tu idea. Enamórate del problema que estás resolviendo.”

¿Por qué? Porque una idea que no sirve, por más bonita que parezca, no va a dejar frutos. Aquí aprendemos a ponerla a prueba.

 *Ejemplo bíblico:*

Gedeón tenía una misión, pero antes de lanzarse a la batalla, **puso a prueba** si realmente era Dios quien lo estaba enviando. Usó una lana y pidió señales.

Así también tú debes validar: no es falta de fe, es tener sabiduría.

MÉTODO DE VALIDACIÓN EXPRESS:

1. Escribe tu idea en una frase simple:

“Voy a vender _____ a personas que necesitan _____.”

Ejemplo: “Voy a vender desayunos saludables a oficinistas que no tienen tiempo de cocinar.”

2. Habla con 5 personas que puedan ser clientes reales.

Pregúntales directo:

- ¿Te interesaría esto?
- ¿Cuánto pagarías?
- ¿Qué mejorarías?

3. Escucha, no te pongas a defender tu idea.

Si varios te dicen que no lo comprarían o que ya hay algo mejor... modifícala. ¡Esa info vale oro!

Ejercicio práctico:

Sal esta semana a tu comunidad, al tianguis, a la iglesia, a la fila del banco... y pregunta sobre tu idea.

Usa algo así:

“Disculpa, estoy iniciando un pequeño proyecto. ¿Puedo preguntarte algo? ¿Te interesaría un servicio que...?”

Haz 5 preguntas clave.

1. ¿Qué opinas de esta idea?
2. ¿Tú la usarías/comprarías?
3. ¿Qué cambiarías?
4. ¿Cuánto pagarías?
5. ¿A quién más crees que le interesaría?

Anota TODO. No filtres nada. El oro está en lo que dicen.

Lección 2: ¿Qué es un MVP (Producto Mínimo Viable)?

Un MVP es como una “probadita” de tu producto, algo sencillo pero funcional que te permite **probar si tu idea tiene clientes reales**.

 *Ejemplo bíblico:*

Jesús no empezó con multitudes. Primero llamó a 12. Luego, cuando el mensaje fue validado, vinieron miles. Así también tú: empieza en pequeño, pero con visión grande.

Formas de crear un MVP:

- Si vendes comida: regala 3 muestras y pregunta si la comprarían.
- Si das un servicio: ofrece 1 prueba gratis o con descuento.
- Si haces productos: haz 1 pieza y súbela a redes preguntando: “¿Te gustaría uno igual? ¿De qué color lo pedirías?”

Ejercicio práctico:

1. Crea un MVP con lo que tengas a la mano. No te esperes a tener uniforme, empaque bonito ni logo. Eso viene después.
2. Tómale fotos bien hechas (usa luz natural y fondo limpio).
3. Súbelo a redes sociales o mándaselo a tus conocidos.
4. Escribe algo como:
“Estoy probando este nuevo producto. ¿Alguien estaría interesado? ¡Acepto críticas y consejos!”

Lección 3: Haz tu primera venta simbólica

Este paso es SAGRADO. La primera venta valida que tu idea sí puede caminar.

 *Ejemplo bíblico:*

La viuda de Sarepta solo tenía un poco de harina, pero al obedecer y compartir con Elías, vio multiplicación.

A veces, tu primera venta es el inicio de un milagro multiplicador.

Reto práctico:

Haz una venta, aunque sea simbólica:

- A un vecino, una amiga, tu iglesia, tu escuela.
- Cómprales tú el material y díselo:
“Solo quiero probar mi idea. Si te gusta, lo seguimos haciendo.”

Registra:

- ¿Qué vendiste?
- ¿A quién?
- ¿Cuánto ganaste?
- ¿Qué aprendiste?

TAREA FINAL DEL MÓDULO

1. Escribe tu idea de negocio en una frase clara.
2. Habla con 5 personas y anota sus respuestas.
3. Crea un MVP (aunque sea rústico).
4. Intenta tu primera venta, o al menos la oferta real.
5. Ora al final:

“Gracias, Señor, porque me diste visión, capacidad y recursos. Te entrego este proyecto y te pido sabiduría para lo que viene. Amén.”

Ya estás en fuego, compa. Y esto apenas va empezando. Si este módulo fue la prueba, **el siguiente es el billete.**

MÓDULO 4:

Costos, Precios y Ganancia

Título:

“No vendas por vender: gana con propósito”

OBJETIVO DEL MÓDULO:

Aprender a calcular cuánto te cuesta hacer tu producto o servicio, cuánto debes cobrar y cómo asegurar que te quede ganancia. Aquí vas a dejar de trabajar por “amor al arte” y vas a empezar a construir riqueza con sabiduría.

Lección 1: ¿Cuánto te cuesta realmente?

El error más común es cobrar sin saber cuánto se gastó en hacerlo.

Hay 2 tipos de costos que debes tener en cuenta:

Tipo de Costo

Costos Directos

Lo que se gasta en hacer el producto: ingredientes, materiales, empaque

Costos Indirectos

Luz, gas, transporte, tu tiempo, internet, celular

📖 *Ejemplo bíblico:*

Jesús dijo: “¿Quién de ustedes, si quiere construir una torre, no se sienta primero y calcula si tiene con qué terminarla?”

👉 *Lucas 14:28*

Si el Maestro lo dijo, hay que hacerlo.

🧠 Ejercicio práctico:

1. Escoge tu producto o servicio.
2. Haz una lista con TODO lo que usas para hacerlo.
3. Anota cuánto te cuesta cada cosa. Sé detallista.
4. Divide ese costo si haces varias unidades.

Ejemplo con tamales:

- Maseca: \$25 (alcanza para 10 tamales) → \$2.5 por tamal
- Hojas: \$15 (para 10 tamales) → \$1.5
- Guisado: \$40 (para 10 tamales) → \$4
- Gas y transporte: \$20 (entre 10) → \$2

Costo total por tamal = \$10

💰 Lección 2: ¿Cuánto deberías cobrar?

Aquí no se trata solo de cubrir el gasto, **sino de ganar**. Y ojo: **ganar no es pecado**, ganar con honestidad es bendición.

Fórmula simple para precios: Costo total x 2.5 = Precio sugerido

Esto incluye una ganancia justa, tus tiempos, errores, descuentos, y reinversión.

Siguiendo el ejemplo anterior:

$\$10 \text{ (costo)} \times 2.5 = \text{\$25 por tamal}$

📌 Tip adicional:

- Si vendes en una zona popular: redondea hacia abajo.
- Si vendes con empaque bonito o en redes: puedes cobrar más.
- Siempre ten en cuenta tu **cliente ideal**.

Lección 3: Ganancia, reinversión y NO gastártelo todo

Lo peor que puede pasar es que vendas, ganes... y el lunes estés igual de pelón que el viernes 😊

 *Ejemplo bíblico:*

José guardó durante los años de abundancia para sobrevivir los años de escasez. ¡Esa es la clave del emprendedor sabio!

Reparto inteligente de tu ganancia:

Porcentaje

¿Para qué sirve?

50% Reponer el material o producto

30% Tu ganancia (puedes usarla)

20% Reinversión, ahorro o mejoras

Si vendiste 10 tamales a \$25 = \$250

Te costaron \$100 → Te quedan \$150

- \$75 para ti 💰
- \$50 para reinversión
- \$25 para mejorar el empaque, poner anuncio, etc.

TAREA FINAL DEL MÓDULO

1. Escribe tu producto o servicio.
2. Calcula **todos tus costos** (haz una tabla sencilla).
3. Usa la fórmula y saca tu **precio ideal**.
4. Haz 2 versiones de precios:
 - Uno económico (para barrio)
 - Uno premium (para redes o eventos)
5. Crea tu lista de precios como si ya fueras una empresa.

EXTRA: El truco del precio psicológico

Poner precios como **\$24.99** o **\$149** en lugar de \$25 o \$150 **sí funciona**.

Ejemplo: En lugar de “Corte de cabello \$100”, pon “Corte especial \$89”.

¡El cerebro del cliente lo recibe diferente!

MÓDULO 5:

Branding de Barrio con Nivel Harvard

Título:

“Haz que te recuerden, aunque vendas tamales”

OBJETIVO DEL MÓDULO:

Crear una marca auténtica, atractiva y recordable. Que te vean y digan: “¡Ah sí, esa es la de los brownies celestiales!” o “¡Ese es el que motiva mientras te corta el cabello!” Tu marca no es solo un logo, es **la experiencia completa** que das.

Lección 1: ¿Qué es una marca?

Una **marca** no es solo tu nombre o tu logo. Es todo lo que la gente **siente, piensa y recuerda** cuando te ve o te menciona.

 *Ejemplo bíblico:*

El apóstol **Pablo** era tan firme con su mensaje que, aunque no tenía redes sociales, **su “marca personal” llegó a todo el mundo conocido**. Era congruente, poderoso y directo. ¡Eso es branding!

¿Qué debe tener una buena marca?

1. **Nombre que se recuerde fácil**
2. **Logo sencillo pero con estilo**
3. **Colores definidos**
4. **Frase o lema poderoso**
5. **Una historia que la respalde**

Ejercicio práctico: Crea tu identidad

1. **El nombre:**

Debe ser corto, fácil de decir y que refleje lo que haces.

👉 Ejemplo: “El Pan del Cielo”, “Café con Gracia”, “Bendito Postre”, “Águila Limpieza”

2. **El lema (eslogan):**

Una frase corta y poderosa.

👉 Ejemplo:

- “Sabor que toca el alma”
- “Belleza que viene del cielo”
- “Donde la fe y el sabor se encuentran”

3. Colores de tu marca:

- Rojo = Pasión
- Azul = Confianza
- Verde = Esperanza
- Negro = Elegancia
- Dorado = Abundancia

4. 👉 Elige 2 o 3 que conecten con tu producto y mensaje.

Lección 2: Crea tu primer logo

No necesitas pagar miles. Puedes usar herramientas GRATIS como [Canva](#) o [Looka](#).

📖 *Ejemplo bíblico:*

Los israelitas marcaban las puertas con sangre del cordero para proteger a sus familias. Era una señal, una marca, un símbolo. Hoy, tu logo es tu señal al mundo.

Ejercicio práctico:

1. Entra a [Canva.com](#) y elige la opción “Logo”.
2. Usa tus colores, tu nombre y tu eslogan.
3. Elige un ícono que tenga que ver con lo que haces.
4. Guarda tu logo y úsalo en:
 - Stickers
 - Redes sociales
 - Empaques
 - Uniformes
 - Tarjetas de presentación

📁 **Tip de bendición:** Si puedes imprimir 10 stickers con tu logo y regalarlos a tus primeros clientes, eso **marca diferencia** y crea recuerdo.

Lección 3: ¿Dónde y cómo mostrar tu marca?

Ya tienes identidad. Ahora toca **hacer ruido**, pero con elegancia.

📖 *Ejemplo bíblico:*

Jesús no hacía publicidad, pero la gente hablaba tanto de Él que multitudes lo seguían. ¿Por qué? Porque lo que hacía **transformaba vidas**.

Así debe ser tu producto: **útil, bendecido y con un mensaje claro**.

Dónde mostrar tu marca:

Plataforma

Ideal para...

Facebook - Gente de barrio, promociones

Instagram - Fotos bonitas de productos

WhatsApp - Cerrar ventas con confianza

TikTok - Contenido viral, rápido

Volantes físicos - Colonias, iglesias, tianguis



TAREA FINAL DEL MÓDULO

1. Escribe 3 opciones de nombre para tu negocio.
2. Crea tu eslogan inspirado en tu producto y tu fe.
3. Elige tus 3 colores base.
4. Diseña tu logo en Canva.
5. Súbelo a tus redes o imprímelo en stickers.
6. Publica algo como:

*“Amigos, hoy nace una marca que quiero que recuerden. Con mucho amor y visión de Dios, les presento: **[nombre del negocio]**. ¿Qué opinan del logo?”*



MÓDULO 6:

Vendiendo con Calle y Estrategia

Título:

“Si sabes contar tu historia, vendes lo que sea”



OBJETIVO DEL MÓDULO:

Aprender a vender con naturalidad, con autenticidad y con estrategia. Aquí no vamos a manipular a nadie. Vamos a **conectar**, a **servir** y a **cerrar ventas con propósito**. Porque vender es una forma de amar, de ayudar y de compartir lo que tienes con el mundo.



Lección 1: Técnicas de venta que no fallan

No necesitas gritar en la calle. Necesitas **saber hablarle al corazón**. Aquí van 3 técnicas simples pero poderosas:

1. La historia que conecta



Ejemplo bíblico:

Jesús enseñaba con parábolas. Contaba historias para que la gente entendiera y se conectara. Así mismo, tú no digas:

“Vendo brownies”.

Di:

“Empecé este negocio para poder cuidar a mis hijos y no dejar de trabajar. Cada brownie tiene una historia de lucha y fe.”

👉 La gente no compra productos. Compra historias.

2. El poder de escuchar

Hazle preguntas a tu cliente antes de hablar.

Ejemplo:

“¿Qué tipo de postres te gustan más?”

“¿Prefieres algo natural o más dulcecito?”

Cuando el cliente siente que lo escuchas, **ya casi está vendido**.

3. Ofrece una solución, no un producto

No vendas “uñas acrílicas”. Vende:

“Ese cambio que necesitas para sentirte más segura en tu entrevista”.

No vendas “tacos”. Vende:

“La cena calientita y rica que necesitas después de un día pesado.”

Ejercicio práctico:

1. Escribe la historia real de por qué haces tu producto o servicio.
2. Crea 3 frases de venta **que hablen de lo que la gente siente**, no de lo que tú haces.
3. Practica en voz alta cómo presentar tu producto con emoción, no con nervios.

Lección 2: Cómo contar tu historia y conectar

Esto es oro puro. Aquí vas a crear tu **speech de ventas**. Es lo que dirías en 30 segundos si alguien te pregunta:

“¿Y tú qué vendes?”

Estructura del pitch:

1. Tu nombre + qué haces
2. Por qué lo haces (tu historia)
3. Qué problema resuelves
4. Qué te hace diferente
5. Llamado a la acción (compra, prueba, comparte)

Ejemplo bíblico:

Pablo decía: “Antes perseguía a los cristianos, pero un día...”. ¡Él usaba su historia como testimonio! Tú también puedes usar tu pasado como impulso.

Ejercicio práctico:

Graba un audio o video diciendo tu historia usando esa estructura.

Escúchate. Mídelo. Mejóralo.

Haz que suene real, con fe, con fuego y con intención.

Lección 3: La regla de oro: escúchalos primero, véndeles después

Muchos emprendedores cometen este error: **hablan mucho y escuchan poco.**

¿Quieres vender más? **Conviértete en solucionador, no en vendedor.**

Ejemplo:

- Cliente: “Es que no me alcanza.”
- Tú: “Te entiendo. Por eso tengo esta opción más pequeña, para que pruebes sin gastar mucho.”

Cliente: “Es que ya compré algo parecido.”

- Tú: “¿Y cómo te fue? Quiero asegurarme de darte algo mejor.”

Extra: Vende con humildad, pero sin miedo

Ejemplo bíblico:

Pedro, después de sanar al cojo, no dudó en decir:

“No tengo oro ni plata, pero lo que tengo te doy.”

Así tú: no digas “ay, vendo algo bien simple”. ¡No!

Tú dices: “Esto es lo que tengo, lo he hecho con amor, y te puede bendecir”.

✓ TAREA FINAL DEL MÓDULO

1. Escribe tu pitch de ventas y memorízalo.
2. Crea 3 frases que conecten con el corazón del cliente.
3. Practica con 2 personas y pídele retroalimentación:
“¿Te convence? ¿Te darían ganas de comprar?”
4. Ora antes de cada venta:
“Señor, pon en mis palabras gracia, verdad y convicción. Que no solo venda, sino que conecte.”

📖 MÓDULO 7:

Organízate como un Empresario Real

Título:

“Aunque vendas en la banqueta, llévate como CEO”

🎯 OBJETIVO DEL MÓDULO:

Que aprendas a llevar el control de tu negocio como lo hacen los grandes: registrando, planificando y tomando decisiones basadas en datos, no en corazonadas. Ser organizado es un acto de **mayordomía**. Es cuidar lo que Dios te está confiando.

📓 Lección 1: Lleva tus ingresos y gastos (aunque sea en una libreta)

La mayoría de los negocios de barrio **mueren porque no saben si ganan o pierden**. No llevar un registro es como manejar con los ojos cerrados.

📖 *Ejemplo bíblico:*

En la parábola de los talentos, el siervo que **no administró lo que se le dio, lo perdió**. Pero el que lo multiplicó, fue bendecido y puesto sobre más.

👉 ¡El que lleva cuentas claras, recibe más!

📊 ¿Qué debes registrar?

1. **Ventas diarias**
(¿Cuánto vendiste hoy? ¿Cuántos productos se fueron?)
2. **Gastos diarios**
(Materiales, transporte, comida, etc.)

3. **Ganancia real**
(Lo que queda después de restar todo)
4. **Reinversión**
(Cuánto vas a usar para comprar más material o mejorar algo)

Ejercicio práctico:

Crea una tabla sencilla (en libreta o Excel). Cada día llena:

Fecha Producto vendido. Ventas. Gastos \$. Ganancia \$. Observaciones

Hazlo por 7 días seguidos y revisa si estás ganando o apenas sobreviviendo.



Lección 2: Pon metas semanales y mensuales

Un negocio sin metas es como un barco sin timón. Tú no solo quieres vender, **quieres crecer**.

¿Cómo se pone una meta?

1. Meta de ventas:

“Esta semana quiero vender \$1,000”

2. Meta de crecimiento:

“Quiero ganar 10 nuevos clientes”

3. Meta de acción:

“Voy a subir 3 publicaciones esta semana”

4. Meta de mejora:

“Voy a cambiar el empaque y preguntar si les gusta más”



Ejemplo bíblico:

Neemías tenía un objetivo claro: reconstruir Jerusalén. Lo dividió en partes, organizó a la gente, y en tiempo récord lo logró. ¡Porque tenía visión y plan!



Ejercicio práctico:

Escribe tus metas para esta semana:

1. Meta de ingresos:
2. Meta de acción (qué vas a hacer):
3. Meta de mejora:
4. ¿Cómo vas a medir si lo lograste?

Lección 3: ¿Qué hacer si tienes deudas o poco capital?

Muchos emprendedores dicen:

“Es que tengo deudas, no puedo invertir...”

Pero la verdad es que el **orden y la disciplina** hacen más que el dinero.

Estrategias de guerrero:

- **Divide tus ingresos en 3 partes:**
 - Una para pagar lo urgente.
 - Una para seguir operando.
 - Una para no parar tu crecimiento.
- **Busca productos o servicios de rápido movimiento.**
 - Algo que te deje ganancia todos los días, aunque sea poco.
- **No gastes en lujos todavía.**
 - Nada de “me lo merezco” con dinero que no es ganancia limpia.

 *Ejemplo bíblico:*

La viuda con Elías no tenía casi nada, pero usó lo poco con fe y orden. **Y nunca le faltó nada.**

TAREA FINAL DEL MÓDULO

1. Crea tu tabla de control (en libreta o Excel).
2. Llena por lo menos 3 días seguidos con tus ventas.
3. Escribe tus 3 metas de la semana.
4. Anota tus 3 principales gastos mensuales y busca **una forma de reducirlos**.
5. Ora cada mañana antes de vender:
“Señor, bendice hoy mis decisiones, dame sabiduría para administrar lo poco o mucho que llegue. Hazme fiel con lo poco para que me confíes lo mucho. Amén.”

MÓDULO 8:

Escalar, Diversificar y No Morir en el Intento

Título:

“Ya empezaste... ahora hazlo crecer”

 **OBJETIVO DEL MÓDULO:**

Aprender a hacer crecer tu negocio de forma **inteligente y sostenida**, sin perder el control, sin endeudarte a lo tonto, y sin desenfocarte. Aquí sembramos **visión a largo plazo**, con sabiduría y dirección divina.



Lección 1: ¿Cuándo debo crecer o contratar a alguien más?

Muchos se emocionan al primer mes que les va bien... y ¡pum!, ya están contratando primo, comprando freidoras y rentando local. **Error fatal** si no hay una base firme.

Señales para crecer:

- ✓ Ya no puedes con toda la demanda
- ✓ Llevas al menos 3 meses vendiendo constante
- ✓ Tienes clientes fieles que regresan
- ✓ Tu producto se vende sin tanto esfuerzo
- ✓ Tienes un sistema (aunque sea básico) para operar

📖 *Ejemplo bíblico:*

Moisés estaba agotado juzgando al pueblo solo, hasta que su suegro Jetro le dijo: “Elige hombres capaces que te ayuden”. ¡Delegar es bíblico y necesario!



Ejercicio práctico:

1. Haz una lista de las tareas que más te desgastan.
2. Pregúntate:
 - ¿Esta tarea alguien más la puede hacer?
 - ¿Puedo capacitar a alguien de confianza?
3. Empieza delegando lo más sencillo, como entregas, compras o limpieza.



Lección 2: ¿Cómo diversificar sin perder el rumbo?

Diversificar no es vender de todo a lo loco. Es **sumar productos o servicios que complementen lo que ya haces** y que le den más valor a tu cliente.

Ejemplos sabrosos:

- Si vendes tacos → agrega aguas frescas o postres caseros
- Si das clases → ofrece PDFs, cuadernos o mentorías
- Si haces uñas → agrega bisutería, aceites o cursos básicos

📖 *Ejemplo bíblico:*

En la multiplicación de los panes, **Jesús no solo dio pan, también dio pescado**. Era un combo. Dios piensa en completo. Tú también.



Ejercicio práctico:

1. Pregunta a tus clientes actuales:
 - ¿Qué más te gustaría que ofreciera?
 - ¿Qué es lo que más te cuesta encontrar?
2. Elige UNA nueva idea que no te complique, que puedas probar rápido y que **ya tenga demanda** entre tus clientes actuales.



Lección 3: Cómo no morir en el intento

Crece sin control = morir ahogado en tus propias bendiciones. Así que ten en cuenta estas reglas de oro:

1. Crece por pasos, no por impulsos

No porque vendiste bien una semana te lances a rentar un local. Espera confirmación y constancia.

2. No te endeudes solo por “creer”

Invertir con fe sí, pero **de forma responsable y con sabiduría**. Ora antes de cada decisión.

3. Protege tu salud y tu paz

No todo es vender. Si estás cansado, sin vida, sin alegría... estás haciendo negocio, pero **no estás viviendo con propósito**.



Ejemplo bíblico:

Elías, después de muchos milagros, se sintió cansado y deprimido. ¿Qué hizo Dios? No le pidió más... ¡Le mandó comida y descanso!

Cuídate tú también, campeón.



TAREA FINAL DEL MÓDULO

1. Escribe 2 tareas que podrías delegar esta semana.
2. Piensa en 1 producto o servicio complementario que podrías probar sin riesgo.
3. Haz un “plan de crecimiento en 3 niveles”:
 - **Nivel 1:** Pequeño crecimiento (más clientes)
 - **Nivel 2:** Nuevos productos
 - **Nivel 3:** Local, expansión, marca
4. Ora así:
“Señor, enséñame a crecer con sabiduría. Que mis pasos sean firmes, mis

decisiones sabias y mis motivaciones puras. No quiero riquezas vacías, quiero frutos con propósito. Amén.”

Hermano... ¡has llegado lejos! Y lo que viene **es gloria sobre gloria**.

BONUS FINAL:

Fe, Resistencia y Propósito

Título:

“No te rindas... Dios también cree en ti”

 **1.**

Recuerda por qué empezaste

No empezaste este negocio solo por dinero. Empezaste porque **hay una necesidad que solo tú puedes llenar**, una historia que solo tú puedes contar, una misión que Dios te dio.

 *“El que comenzó la buena obra en ti, la va a perfeccionar.”*

(Filipenses 1:6)

 Si Dios te dio la visión, también te dará la provisión.

 **2.**

Días malos ≠ fracaso

A veces hay días sin ventas, rechazos, devoluciones, burlas... ¡y se vale llorar! Pero **no se vale rendirse**.

 *“Aunque caiga siete veces, el justo se levanta.”*

(Proverbios 24:16)

Dale gracias a Dios por cada caída, porque cada una **te entrena pa’ lo grande** que Él te está preparando.

 **3.**

Rodéate de voces que te levanten

No le cuentes tus sueños a cualquiera. Hay gente que habla como serpiente. Búscate personas que te digan:

“Sigue, tú puedes, Dios está contigo.”

 Y si no tienes a nadie... aquí estoy yo, y aquí está Él.

 4.

Haz aunque no tengas ganas

Fe no es emoción. Fe es obedecer **aunque no veas resultados aún.**

 “*Los que siembran con lágrimas, con gozo segarán.*”

(Salmo 126:5)

Si hoy estás vendiendo poquito, hazlo con alegría. **La cosecha llega al que no deja de sembrar.**

 5.

Declara victoria, aunque aún no la veas

Pon tus manos sobre tu libreta, tus productos, tu mesa, tu celular... y declara con fe:

“Este negocio es canal de bendición. Aquí no solo entra dinero: entra gozo, entra paz, entra propósito.”

Hazlo como lo hacía David antes de enfrentar a Goliat. No con duda... sino **con palabra, con fe y con fuego.**

 6.

Haz una pausa, pero no renuncies

Hay días para vender...

... y días para descansar, llorar, orar y recargar.

Eso no es debilidad. Es estrategia del Reino.

 “*Venid a mí todos los que están cansados y cargados, y yo les daré descanso.*”

(Mateo 11:28)

 7.

Tu negocio no es cualquier cosa: es un instrumento de Dios

Cada producto que vendes, cada cliente que atiendes, cada peso que entra... puede ser una oportunidad para sembrar algo bueno.

¿Y si ese brownie, esa prenda, ese corte de cabello, esa plática... cambia el día de alguien?

No subestimes tu llamado. Eres luz en medio del barrio.



FRASES PODEROSAS PARA LOS DÍAS DIFÍCILES:

- “No vendo por vender. Vendo porque Dios me dio algo que puede servir a los demás.”
- “Aunque hoy no vendí nada, **mi visión no está en pausa.**”
- “Hoy me tocó sembrar. Mañana cosecho. Pero **nunca me rindo.**”
- “Dios me dio creatividad, fuerza y propósito. **Eso vale más que cualquier venta.**”