

**MÓDULO 1 — Mentalidad 4.0:

“El Señor te dio talento... ¡úsalo!”** 🙏🔥

Antes de modernizar tu changarro, meter QR, terminal, IA y todo el rollo, hay algo que nadie te dice, pero es la base de todo negocio bendecido:

👉 **Si no cambia tu mentalidad, no cambia tu negocio.**

Así de barrio, así de simple.

Muchos emprendedores se quedan estancados porque siguen pensando como cuando abrieron su puesto hace años:

“Así estoy bien.”

“Para qué aprendo eso nuevo.”

“Yo no le entro a la tecnología.”

Pero Dios no te dio espíritu de temor, bro.

Te dio **talento, disciplina y visión**.

Y ahora toca activarlo.



La Mentalidad 4.0 — El nuevo estilo del changarro moderno

Mentalidad 4.0 no es pensar “bonito”, es pensar **con propósito** y viviendo tres principios:



1. Dios te dio talento... pero tú decides si lo multiplicas

En la Biblia, Jesús contó la historia de tres siervos que recibieron talentos.

Uno los multiplicó como un verdadero emprendedor moderno.

Pero otro lo enterró por miedo... y no rindió nada.

Ese siervo es como el típico dueño de changarro que dice:

“Yo no acepto tarjeta.”

“Yo no uso digital, se me hace difícil.”

“Que el cliente se adapte a mí.”

No, carnal.

Eso mata ventas.

Dios te dio un negocio para **usarlo, moverlo y hacerlo crecer**, no para enterrarlo en lo antigüita.



2. El orden trae bendición

En la Biblia, **José** administró tanto, tan bien, que salvó a un país entero.

Si él pudo manejar toneladas de grano...

¿cómo no vas a poder tú manejar tu inventario, tus pagos y tus cuentas?

El orden es espiritual.

El desorden es lo que hace quebrar a muchos.



3. El servicio es tu misión

Piensa en **Marta**, la que siempre servía a todos.

Su actitud es la base de cualquier negocio bendecido:

servicio con excelencia.

Cuando atiendes al cliente como si atendieras a Cristo mismo...

ese cliente no solo vuelve: te recomienda.

“Todo lo que hagan, háganlo de corazón, como para el Señor.”

— Colosenses 3:23

Ahí está la clave.



Ejemplos Bíblicos Aplicados al Barrio

Para que lo veas bien claro:

José — El administrador perrísimo

Si tu changarro estuviera en manos de José, ¿qué crees que haría?

- Tendría todas las ventas registradas.
- Sabría qué producto se vende más.
- Nunca tendría inventario tirado a la basura.
- Cada decisión sería con inteligencia, no con coraje.

José sería el que revisa los números antes de comprar más mercancía.

Ese es tu modelo.

David — Pequeño pero con mentalidad de gigante

Tu negocio puede ser chiquito como David...

pero si piensas como él, te tumbas a Goliat (o sea, a tu competencia).

David no dijo:

“¿Qué tal si fallo?”

Dijo:

“¿Por qué no voy a ganar? Dios está conmigo.”

Así debes pensar cuando metas:

- terminal de tarjeta
- IA para controlar inventario
- WhatsApp Business
- o cuando te animes a subir videos promocionales

Que no te tiemble la mano.

Marta — La reina del servicio

En el barrio, todo mundo conoce la fondita donde te tratan con cariño.

Eso es *Marta Mood*.

No era perfecta, pero servía bien.

Eso atrae más que cualquier promoción.

Nehemías — El organizador legendario

Si tu negocio es un tiradero:

inventario revuelto, cuentas mezcladas, pagos sin registro...

Nehemías diría:

“Vamos a reconstruir esto como Dios manda.”

Ese es el espíritu del emprendedor moderno.



Bloque Práctico: Ejercicios del Barrio Bendecido

Aquí es donde el módulo se vuelve real.

Hazlos de verdad, bro.

Esto transforma tu negocio.

🌟 EJERCICIO 1 — “Radiografía del Chango”

Descubre qué te está frenando.

En una hoja, responde estas 6 preguntas con brutal honestidad:

1. ¿Qué estoy haciendo a la antigua que ya me está afectando?
(Ej. “Solo acepto efectivo”, “No llevo cuentas”, “No uso redes”).
2. ¿Qué parte de mi negocio es un desorden?
(Inventario, dinero, proveedores, ventas.)
3. ¿Qué habilidades nuevas me darían más clientes?
(Cobrar con tarjeta, usar IA, hacer contenido.)
4. ¿Qué le daría vergüenza a José ver en mi administración? 😊
5. ¿Qué haría Nehemías si viera cómo tengo ordenado mi negocio?
6. ¿Qué haría Jesús si estuviera en mi lugar atendiendo a mis clientes? 🙏

Guárdalo. Lo vamos a usar en los siguientes módulos.

🌟 EJERCICIO 2 — “Mi cambio de mentalidad estilo David”

Escribe estas frases y repítelas cada mañana:

- Soy emprendedor del barrio, pero con visión de gigante.
- No le tengo miedo a la tecnología, la aprendo y la uso.
- Mi negocio no es improvisación, es propósito.
- Sirvo como Marta, organizo como José y enfrento desafíos como David.
- Dios bendice el trabajo ordenado y disciplinado.

Pégalas donde las veas diario.

EJERCICIO 3 — “Plan de Mejora 1% Diario”

Escoge **solo 5 acciones pequeñas** para esta semana:

Ejemplos (con nombres bíblicos):

- “Como **José**, voy a registrar cada venta del día.”
- “Como **Marta**, voy a saludar mejor y dar servicio amable.”
- “Como **David**, voy a aceptar tarjeta sin miedo a la comisión.”
- “Como **Nehemías**, voy a limpiar y organizar mi mostrador.”
- “Como **Salomón**, voy a pensar antes de gastar en mercancía.”

La idea es mejorar poquito a poquito... pero todos los días.



Cierre del Módulo: Tu declaración de emprendedor bendecido

Lée esto en voz alta cuando abras tu changarro:

“Declaro que Dios me dio talento para emprender.

No seré mediocre ni temeroso.
Tengo la mentalidad de David, la inteligencia de José,
el servicio de Marta y la organización de Nehemías.
Mi negocio es bendición para mi familia y mi comunidad.
Y cada día mejoro un 1%.
Amén.”

**MÓDULO 2 — Cobros Modernos: Tarjeta, QR y Transferencias

“Porque el obrero es digno de su salario”** 🙌🏻💳

Si quieres que tu negocio del barrio se actualice y le gane a la competencia, tienes que cobrar como un emprendedor moderno.

Hoy el cliente ya no carga efectivo; trae:

- tarjeta de débito
- tarjeta de crédito
- QR
- CoDi
- transferencias
- wallet digital

Y si tú no las aceptas, terminas perdiendo ventas sin darte cuenta.

Esto no se trata de “moda”, se trata de **no dejar dinero sobre la mesa.**



Por qué es clave aceptar tarjeta o QR

Imagina esto, bro:

Un cliente (llamémoslo

Pedro

) llega a tu changarro.

Quiere comprar, trae ganas, trae hambre, trae dinero...

pero **no trae efectivo**.

Tú solo aceptas efectivo → Pedro se va.

Y tú pierdes una venta que Dios mismo te mandó 🧑.

Ahora imagina que sí aceptas tarjeta:

💳 → “Págame con Clip, Mercado Pago o QR”.

Resultado:

- ✓ Pedro compra
 - ✓ Se va contento
 - ✓ Vuelve mañana
 - ✓ Y te recomienda
-



¿Qué métodos de pago existen?

Te explico de forma simple y de barrio:

✨ 1. Terminales (Clip, Mercado Pago, SumUp)

Aceptan tarjeta física.

- Comisiones: entre 2.9% y 3.6%
- Se deposita a tu cuenta en 24h aprox.

- Te dan control de ventas
- Puedes hacer links de pago

Ejemplo bíblico:

Si **José** viviera hoy, usaría terminal para tener registro exacto de cada venta.

✨ 2. QR (Mercado Pago, CoDi)

El cliente escanea y te paga.

Es rápido y práctico.

- Comisión baja o cero (depende del servicio).
- Muy usado en puestos de comida, uñas, barberías, tienditas, puestos móviles.

Ejemplo bíblico:

Esto es como **Nehemías** reconstruyendo rápido: escanea y pásale.

✨ 3. Transferencias bancarias

Para compras más altas.

- Casi siempre sin comisión.
- Pero cuidado: hay comprobantes falsos.

Ejemplo bíblico:

Piensa que **David** no se confiaría de cualquier enemigo...

igual tú no te confíes de cualquier comprobante.

✨ 4. Pagos por enlace (link de pago)

Tú mandas un link y el cliente paga desde su casa.

- Útil para pedidos especiales
- Útil para apartados
- Útil para envío a domicilio

Ejemplo bíblico:

Tipo cuando **Eliseo** daba instrucciones a distancia.

Funciona igual: tú mandas, y el milagro (el pago) llega.



Cuál método conviene según tu tipo de negocio



Puestos de comida (ej. tacos, tortas, garnachas)

Lo ideal: **QR + terminal**

¿Por qué?

El QR es rápido para fila.

La terminal sirve para compras grandes.



Uñas / spa / barbería

Ideal: **terminal + link de pago**

Para servicios de 200 a 500 pesos, la gente prefiere tarjeta.



Tienditas / abarrotes / regalos

Ideal: **terminal + QR**

Porque el ticket promedio cambia mucho.

Venta online o por WhatsApp

Ideal: **link de pago + transferencia**



Los fraudes más comunes... y cómo evitarlos

Aquí ponte como **Salomón**, sabio y sin dejarte ver la cara.

✗ 1. “Te mando captura” pero el pago nunca llega

No aceptes capturas.

Solo acepta **notificación dentro de tu app**.

✗ 2. Transferencias “programadas”

Si no aparece en tu cuenta **NO** llegó.

✗ 3. Tarjeta robada

Si el cliente está muy nervioso o raro...

mejor no cobres.

Tu paz vale más.

❌ 4. Links de pago falsos

Siempre inicia tú el link desde tu app.



Cómo instalar tu sistema de cobro (paso a paso y fácil)

1. Instala **Clip**, **Mercado Pago** o **SumUp**.
2. Registra tus datos básicos.
3. Conecta tu cuenta bancaria.
4. Haz una venta de prueba.
5. Pega tu QR visible en tu local.
6. Anúncialo con un cartel:

“Aceptamos tarjeta, QR y transferencias 🙏💳”

El cliente lo ve y se siente seguro.



Bloque de Ejercicios Prácticos



EJERCICIO 1 — “Prueba de pago estilo José”

Haz UNA venta de prueba (con un amigo o familiar) usando:

- una terminal
- un QR
- y una transferencia

Registra cómo se movió cada pago.

Así dominas los tres métodos.



EJERCICIO 2 — “Cartel de pagos estilo Nehemías”

Diseña un cartel sencillo:

ACEPTAMOS:

- ✓ Tarjeta
- ✓ QR
- ✓ Transferencias
- ✓ Link de pago

Pégalo donde todos lo vean.

Esto solo ya aumenta tus ventas 5–15%.



EJERCICIO 3 — “Simulación de Fraudes estilo Salomón”

Simula estas situaciones con alguien que te ayude:

1. Que te manden captura falsa

2. Que te quieran pagar con “transferencia programada”
3. Que te digan “ya te cayó, revisa” cuando no llegó nada

Practica cómo responder:

“Hermano, solo entrego mercancía cuando el pago se ve reflejado en mi app.”

Habla firme, como líder, pero con respeto.



EJERCICIO 4 — “Mi nuevo sistema de cobro”

Define tu combinación de pagos ideal:

- Aceptaré tarjeta: Sí / No
- Aceptaré QR: Sí / No
- Aceptaré transferencia: Sí / No
- Haré links de pago: Sí / No
- Mi aviso para clientes será: _____

Esto deja todo claro y Dios bendice lo claro.



Cierre del Módulo: Declaración de cobro bendecido

“Declaro que de hoy en adelante no pierdo ni una venta.
Dios me da inteligencia para administrar como José,
sabiduría para evitar fraudes como Salomón,
organización como Nehemías
y valentía como David para modernizar mi changarro.

Mi negocio cobra de forma moderna, segura y bendecida. Amén.”

🌟 **MÓDULO 3 — Control del Dinero con IA

“Orden trae bendición”** 🙌📊🤖

Muchos negocios del barrio trabajan duro...

pero no saben ni cuánto ganaron hoy,

ni qué producto deja más,

ni cuánto están perdiendo por desorden.

Y la Biblia es clara:

Dios bendice a quien administra bien.

Por eso, en este módulo aprenderás a usar herramientas sencillas con IA para llevar:

- tus ventas,
- tus gastos,
- tu inventario,
- tus utilidades,
- tu flujo diario de dinero...

sin romperte la cabeza.

Como José en Egipto, pero versión digital. 🙌🔥



¿Por qué es importante llevar control con IA?

Imagina que tienes dos emprendedores:

● 1. “Elías”, sin control

- No sabe cuánto ganó ayer
- Compra mercancía a lo loco
- A veces se le pierde dinero
- Vive al día
- No sabe si su changarro crece o se cae

● 2. “José”, con control inteligente

- Sabe sus ventas diarias
- Sabe qué productos funcionan
- Compra solo lo necesario
- No pierde dinero
- Sabe cuándo crecer el negocio
- Vive con paz

¿A cuál crees que bendice Dios más? 🙏

Al que **se organiza**.



Herramientas de IA que vamos a usar (fáciles y de barrio)

No necesitas ser experto, bro.

Solo necesitas ganas.

✨ ChatGPT o cualquier IA simple

Para:

- registrar ventas
- sacar reportes
- hacer cálculos
- pedir resúmenes
- analizar compras
- saber tu utilidad real

Es como tener a Salomón en la computadora: sabio, rápido y sin cansarse.

✨ Google Sheets + IA (gratis)

Puedes llevar un registro automático:

- cada venta
- qué vendiste
- a qué hora
- cuánto ganaste
- total del día

- ganancias del mes

Y si conectas tu app de cobro (Clip/Mercado Pago)...

¡se llena solo!

✨ Apps baratas y sencillas del barrio

Si quieres algo todavía más fácil:

- Alegra
- Konta
- Bind ERP Lite

Son apps diseñadas para dueños de changarros que quieren orden sin complicarse.



Cómo funciona el registro con IA (explicado de forma simple)

Te doy un ejemplo con nombres bíblicos:



Día de trabajo de “Nehemías”

Nehemías vende tamales.

Pero ahora usa IA.

Durante el día anota (o dicta con voz):

- “Vendí 4 tamales de rajas: \$64”

- “Vendí 2 champurrados: \$30”
- “Compro maíz: \$45”
- “Gas para la olla: \$20”

Al final del día escribe:

“ChatGPT, hazme un resumen de mis ventas y gastos de hoy y dime mi ganancia neta.”

Y la IA le contesta:

- Ventas: \$94
- Gastos: \$65
- Utilidad: \$29
- Producto que más vendiste: tamales de rajas
- Horas con más movimiento: 7–9 am

👉 Esto, bro, antes solo lo podía hacer un contador.

Hoy tú puedes hacerlo... sin pagar extra.



Control de inventario con IA (muy fácil)

No necesitas un sistema complejo.

Solo esto:

Dile a la IA:

“Haz una tabla con mis productos, el costo, el precio, cuántos tengo, y mándame una alerta cuando baje de 5.”

Ejemplo:

Producto | Tienes | Se acaba en...

— | — | —

Rajas | 20 | 2 días

Mole | 8 | 1 día

Champurrado | 12 | 3 días

Así **José** manejó Egipto:

¡con inventario claro!



Cómo te ayuda la IA a mejorar tu negocio

- 👉 Te dice qué producto se vende más
- 👉 Te dice si tus precios están bien
- 👉 Te dice cuánto estás ganando de verdad
- 👉 Te dice si tu negocio va para arriba o para abajo
- 👉 Te dice qué días son flojos
- 👉 Te dice si tienes fugas de dinero

Es como tener un profeta financiero... pero digital.



Bloque de Ejercicios Prácticos

Ahora sí viene lo bueno.

Hazlos ya, no los guardes para luego.



EJERCICIO 1 — “Mi registro del día estilo José”

Por un día completo, registra:

- todas tus ventas
- todos tus gastos
- todo movimiento de dinero

Al final dile a una IA:

“Hazme un resumen con ventas, gastos y utilidad del día.”

Guárdalo.

Esto lo vas a hacer diario.



EJERCICIO 2 — “El inventario de Nehemías”

Dile a la IA:

“Crea una tabla para llevar mi inventario con columnas para:

producto, cantidad actual, costo, precio de venta, alerta cuando llegue a 5.”

Lléнала tú.

Es tu nuevo sistema de orden.



EJERCICIO 3 — “Reporte del Mes estilo Salomón”

Después de una semana (o cuando quieras practicar), dile a la IA:

“Dame un análisis de mis productos más vendidos, mis días fuertes, mis días flojos y mis oportunidades de mejora.”

Hazle caso.

La IA ve lo que tú no ves.



EJERCICIO 4 — “Mi rutina diaria de control”

Escribe y pega esto en tu local:

- ✓ Registrar ventas
- ✓ Registrar gastos
- ✓ Revisar inventario
- ✓ Revisar precios
- ✓ Revisar utilidad diaria

Hazlo diario, aunque sea en 3 minutos.




Dios bendice la constancia.



Declaración final del módulo

“Declaro que soy un administrador sabio como José.
Que mi negocio no crece por suerte, sino por orden.
Que cada venta será contada, cada gasto registrado
y cada peso multiplicado.
La IA me ayuda, pero Dios me guía.
Mi changarro se vuelve estable, próspero y bendecido. Amén.”

**MÓDULO 4 — Inventario 4.0

“Que no falte, que no sobre, que no se pierda”**   

Uno de los problemas más comunes en los changarritos del barrio es:

- compran de más,
- les caduca,
- no saben qué se vendió,
- no saben qué se quedó,
- y nunca saben cuánto inventario tienen.

Eso hace que el negocio parezca “bien”,

pero por dentro **pierde dinero silenciosamente**.

Y la Biblia enseña lo contrario:

“Todo debe hacerse decentemente y con orden.”

— 1 Corintios 14:40

Y también:

“El que es fiel en lo poco, será puesto en lo mucho.”

— Lucas 16:10

El inventario es ese “*poco*” del que Jesús hablaba.

Si cuidas tu inventario, Dios te confía más.



Por qué el inventario es el corazón del negocio

Imagina esto, carnal:

● “Eliseo”, desorganizado

Él cree que vende bien.

Pero cada semana tira comida caducada,

pierde cosas,

compra doble,

compra caro,

y nunca sabe qué sí funciona.

El negocio le roba dinero sin que él lo note.

● “José”, organizado

Él sabe exactamente:

- qué se vende más,
- qué casi no se mueve,
- cuándo comprar,
- cuánto comprar,
- qué producto deja más ganancia,
- qué producto quitar del menú,
- cuánto inventario tiene hoy.

Su negocio crece porque él **sabe lo que pasa dentro**.



Inventario 4.0: usando IA sin complicarte

La idea no es llenarte de apps complicadas.

Es usar herramientas simples que te ayuden a llevar control como **José cuando guardó granos en los graneros de Egipto.**

✨ **Opción 1: IA + tabla inteligente (la más fácil)**

Abres ChatGPT o cualquier IA y le dices:

“Hazme una tabla para llevar mi inventario con estas columnas:
Producto, Cantidad actual, Costo, Precio de venta, Punto de reorden (alerta cuando llegue a 5 unidades).”

La IA te genera la tabla.

Tú solo la llenas.

✨ **Opción 2: Google Sheets conectado a tu terminal**

Si usas Clip o Mercado Pago, puedes conectar tus ventas a una hoja de Google.

Cada vez que vendes algo, la hoja baja automáticamente el inventario.

Literal, es como tener a Nehemías moviendo los ladrillos sin que tú le digas nada. 🔥

✨ **Opción 3: Apps sencillas del barrio**

Si quieres algo prediseñado:

- Konta
- Alegra
- Bind ERP Lite

Son muy fáciles y no te piden grandes conocimientos.



Cómo llevar un inventario inteligente (fácil y claro)

Aquí te explico la técnica que usan los negocios pro, pero bajada a barrio:



Paso 1: Lista tus productos principales

Solo los que sí se mueven.

No pongas todo lo que tienes almacenado.

Ejemplo (si vendes comida):

- Tortillas
 - Pollo
 - Verduras
 - Salsa
 - Refrescos
 - Servilletas
-



Paso 2: Registra cuánto tienes HOY

Sé sincero contigo.



Paso 3: Pon cuánto se vende al día

Esto se calcula con IA fácil:

“ChatGPT, en base a mis ventas, dime cuántos refrescos vendo por día en promedio.”

Tú solo pasas los datos.



Paso 4: Pon un “punto de reorden”

Esto es magia pura.

Ejemplo:

Si vendes 8 refrescos diarios, tu punto de reorden puede ser **10 unidades**.

Así nunca te quedas sin producto,

pero tampoco compras de más.

Esto lo usaba **Salomón**, pero en versión sabiduría avanzada.



Paso 5: Revisión diaria (2 minutos)

Revisa tu tabla de inventario y actualiza:

- lo que vendiste
- lo que recibiste
- lo que falta
- lo que sobra

Este hábito es poderosísimo.



Ejemplos bíblicos del inventario 4.0

José — El maestro del inventario

José almacenó comida para 7 años y **nunca se le echó a perder**.

¿Por qué?

Porque llevaba control exacto.

Hoy tú haces lo mismo, con IA.

Nehemías — Orden y reconstrucción

Si tu bodega es un tiradero, Nehemías sería el que entra, se persigna y dice:

“Vamos a poner cada cosa en su lugar.”

Ese es el espíritu del inventario 4.0.

Marta — Servicio impecable

Marta siempre tuvo comida lista.

Nunca le faltó nada.

Sabía cuántos panes había, cuántos invitados, qué faltaba, qué sobraba.

Más inventario que eso, no se puede.

Salomón — Sabiduría para no desperdiciar

Salomón decía:

“Hay quienes despilfarran y no tienen nada;
hay quienes administran y prosperan.”

Literal:

si no controlas tu inventario, la prosperidad se fuga.



Bloque de Ejercicios Prácticos



EJERCICIO 1 — “Mi tabla de inventario estilo José”

Dile a la IA:

“Hazme una tabla para llevar mi inventario con columnas para Producto, Existencias, Costo, Precio de venta, Consumo diario estimado y Punto de reorden.”

Lléнала tú.

Es tu nuevo mapa del negocio.



EJERCICIO 2 — “La bodega de Nehemías”

Dedica **20 minutos** a ordenar tu bodega o área de almacenamiento.

- tira lo caducado
- limpia
- separa por categorías
- etiqueta
- deja espacio libre para moverte

Literal, esto solo ya mejora 30% tu rapidez.



EJERCICIO 3 — “Revisión diaria estilo Marta”

Cada día revisa:

- ✓ qué falta
- ✓ qué se vendió
- ✓ qué debes comprar mañana
- ✓ qué está sobrando

Te toma 2 minutos.

Marta lo hacía sin IA, tú con IA eres invencible.



EJERCICIO 4 — “Decisión sabia estilo Salomón”

Dile a la IA:

“De estos productos, dime cuáles debería dejar de comprar porque casi no se venden, y cuáles debería aumentar porque tienen más rotación.”

Hazle caso.

Ahí está tu incremento de ganancias.



Declaración final del módulo

“Declaro que mi inventario es ordenado.
Que como José guardo lo necesario,
como Nehemías pongo todo en su lugar,

como Marta mantengo todo listo
y como Salomón evito el desperdicio.
Nada me faltará y nada se perderá.
Mi negocio tendrá provisión continua. Amén.”

**MÓDULO 5 — Marketing 4.0 con IA

“El que se da a conocer... prospera”** 

Antes, un negocio crecía por chisme del barrio.

Hoy también... pero amplificado por redes sociales, WhatsApp, videos y fotos virales.


Un negocio que **no se muestra**... no existe.

Así de simple.

Y la Biblia lo confirma:

“Nadie enciende una lámpara para esconderla,
sino que la pone en alto para que alumbre a todos.”
— Mateo 5:15

Tu negocio es esa lámpara.

Y este módulo te enseña a ponerlo en alto. 



¿Qué es Marketing 4.0 para un changarro del barrio?

No es nada complicado.

Marketing 4.0 =

mostrar tu negocio con creatividad, claridad e inteligencia, usando herramientas modernas que antes solo tenían las grandes empresas.

Pero ahora tú también las tienes, carnal. 😎💙

Las funciones principales del marketing 4.0 son:

- Atraer nuevos clientes
- Hacer que regresen
- Hacer que recomienden
- Aumentar ventas
- Crear identidad

Todo en automático, sin que te duela la cabeza.



IA para marketing: tus nuevos “discípulos digitales”

¿Sabes cómo Jesús multiplicaba?

La IA hace algo parecido, pero con tu contenido:

multiplica tu esfuerzo.

Herramientas principales:

✨ ChatGPT para:

- crear copias de venta
- hacer descripciones
- crear guiones de videos
- escribir anuncios
- generar ideas de promociones

- analizar tu competencia
-

✨ Canva con IA para:

- flyers
 - menús
 - posters
 - portadas
 - imágenes virales
 - tarjetas de presentación
 - historias de Instagram
 - promociones del día
-

✨ CapCut para:

- videos virales
 - reels
 - TikToks
 - anuncios
 - transiciones
 - editar rápido
-



Ejemplos bíblicos de marketing (versión barrio)

Pablo — El mejor evangelizador (versión marketero)

Pablo recorría ciudades y la gente lo seguía porque sabía comunicar con poder.

Tú vas a comunicar tu negocio con ese mismo espíritu.

Juan el Bautista — Voz que llama la atención

“Voz que clama en el desierto...”

Hoy sería:

“Video que clama en TikTok.”

Llamar la atención es un deber.

Salomón — El rey de la presentación

Su templo era hermoso y atractivo.

La imagen sí importa, bro.



Cómo hacer marketing para tu changarro (paso a paso y fácil)

Paso 1: Define tu mensaje

Dile a la IA:

“Escribe en 1 frase quién soy, qué vendo y por qué soy diferente.”

Ejemplo para un puesto de tacos:

“Somos la taquería del barrio donde comes rico, barato y con sazón casero.”

Ese es tu mensaje.

✨ Paso 2: Fotos profesionales con tu celular

La IA te puede decir:

- cómo iluminar
- qué ángulo usar
- cómo hacer que tu comida se vea más rica
- cómo hacer que tus productos se vean premium

Ejemplo bíblico:

Salomón nunca presentaría algo de mala calidad.

✨ Paso 3: Publicaciones con IA

Dile a la IA:

“Hazme 10 publicaciones para un negocio de _____ estilo barrio cristiano, cortas, con emojis.”

Pégalas en FB, IG o WhatsApp.

✨ Paso 4: Videos virales (el método más fuerte)

La gente del barrio ama el chisme visual.

IA + CapCut te ayuda a hacer:

- un video de preparación de comida
- un antes/después de un servicio
- un recorrido por tu local
- testimonios
- promos del día

Ejemplo bíblico:

Jesús enseñaba con historias.

Los videos son tus parábolas modernas.

✨ Paso 5: WhatsApp Business (tu mini agencia de marketing)

Activar:

- catálogo
- mensajes automáticos
- listas de difusión
- etiquetas de clientes

Esto es oro puro.

✨ Paso 6: Tu cartel del día

Todo negocio debe tener 1 publicación diaria.

Ejemplo:

“Promoción del día”, “Nuevo producto”, “Testimonio”, “Detrás de cámaras”.

La constancia vence a cualquier competencia.



Bloque de Ejercicios Prácticos (versión poderosa)



EJERCICIO 1 — “Llamado de Juan el Bautista”

Haz una publicación que llame la atención.

Dile a la IA:

“Hazme una publicación poderosa, estilo barrio, cristiana y con humor, para anunciar mi negocio de _____.”

Súbela hoy.



EJERCICIO 2 — “Marketing estilo Salomón”

Toma **4 fotos** de tus productos con buena luz.

Pásalas por Canva.

Haz un flyer profesional.

Este flyer es tu Jerusalén celestial del marketing: bello, ordenado y perfecto.



EJERCICIO 3 — “Mi primer video bíblico-viral”

Graba un video de 10–20 segundos:

- mostrando tu producto
- O tú trabajando
- O un detalle del changarro

Pásalo por CapCut con una plantilla viral y súbelo.



EJERCICIO 4 — “WhatsApp Business estilo Pablo”

Configura:

- Mensaje de bienvenida
- Mensaje de ausencia
- Catálogo
- Horario

Pablo llevaba cartas.

Hoy tú llevas mensajes automáticos.



EJERCICIO 5 — “Mi calendario de contenido”

Haz una lista de 7 publicaciones (una por día):

1. Testimonio
2. Foto
3. Promo
4. Video

5. Behind the scenes
6. Frase motivadora
7. Producto estrella

Hazlo y tu negocio tendrá presencia constante.



Declaración final del módulo

“Declaro que mi negocio no estará escondido.
Dios me hizo luz, no sombra.
Comunicaré con claridad como Pablo,
llamaré la atención como Juan,
presentaré con excelencia como Salomón
y serviré con amor como Jesús.
Mi negocio será visto, compartido y bendecido. Amén.”

🌟 ****MÓDULO 6 — Atención al Cliente**

4.0

“Servir como si atendieras a Cristo mismo”** 🙌🌟

Hay negocios con comida deliciosa...

pero por el trato, la gente no vuelve.

Y hay negocios sencillos, pero con un trato tan bonito... que siempre están llenos.

El buen servicio es bíblico.

“Todo lo que hagan, háganlo de corazón, como para el Señor.”
— Colosenses 3:23

No sirves por obligación.

Sirves porque tu servicio es *tu ministerio*.

Hoy vamos a modernizar tu forma de atender para que:

- ✓ el cliente vuelva
- ✓ recomiende
- ✓ te prefiera
- ✓ te tenga cariño
- ✓ y tu negocio crezca con lealtad real

Vamos con todo. 🙏🔥



¿Qué significa Atención al Cliente 4.0?

Es una mezcla de tres cosas:

- ✓ **Servicio cálido (corazón)**
- ✓ **Respuestas rápidas (tecnología)**
- ✓ **Seguimiento inteligente (IA)**

No se trata solo de ser amable.

Se trata de ser **constante, organizado y moderno**.



Ejemplos Bíblicos de Atención (versión barrio)

Jesús — El maestro del trato humano

Jesús hablaba con todos: pobres, ricos, enfermos, pecadores.

Nadie se sentía menos.

Nadie se sentía rechazado.

Todos se iban mejor que como llegaron.

Ese es el estándar.

Marta — La servidora experta

Si Marta tuviera una fondita hoy...

ufff, tendría fila desde temprano.

Detalles, atención, rapidez...

eso hace volver al cliente.

Pablo — El de las cartas personalizadas

Pablo respondía a cada comunidad según sus necesidades.

Tú harás lo mismo con tus clientes por WhatsApp.

Salomón — El sabio que resolvía problemas

No evitaba conflictos.

Los solucionaba.

Eso te toca a ti con los clientes problemáticos.



WhatsApp Business: tu nuevo asistente

Si no tienes WhatsApp Business, instálalo hoy.

Con esto tienes un mini-call center en la mano.

Las funciones clave:

- mensaje de bienvenida
- mensaje de ausencia
- respuestas rápidas
- etiquetas (para organizar clientes)
- catálogo
- horario de atención
- automatizaciones

De verdad... esto cambia negocios.



IA para atención al cliente

La IA te ayuda a:

- responder más rápido
- contestar con mejor tono
- escribir mensajes amables
- resolver dudas complicadas
- manejar quejas

- programar recordatorios
- crear plantillas de respuesta

Dile a la IA:

“Hazme respuestas amables, cortas y con tono cálido para un negocio de _____.”

La IA te las arma en segundos.



Frases de oro para un servicio 4.0 (estilo cristiano-barrio)

- “Bienvenido, hermano, ¿cómo le ayudo hoy?”
- “Estamos para servirle.”
- “Gracias por preferirnos, Dios lo bendiga.”
- “Si necesita algo más, aquí estamos.”
- “Estamos para hacerlo sentir como en casa.”
- “Le agradezco mucho por confiar en nosotros.”

Cuando hablas así, el cliente siente paz.



Estructura de atención 4.0 (paso a paso)

✨ Paso 1: Respuesta rápida (<30 segundos)

El cliente no debe esperar.

Si Marta estuviera en tu negocio...

¡ella respondía de volada!

Activa:

- Respuesta automática
 - “Gracias por escribirnos, enseguida lo atendemos.”
-

✨ Paso 2: Hablar con calidez

No hables frío como robot.

Habla humano.

Ejemplo:

“Claro, hermano, con gusto le ayudo 🙏💙

Mire, tenemos _____ y también _____, ¿cuál le interesa más?”

✨ Paso 3: Dar información clara y completa

No dejes al cliente con dudas.

Dile:

- precio
- horarios
- formas de pago
- dirección
- si hay promoción

A Dios le gusta la claridad, no el misterio.

✨ Paso 4: Cerrar la venta (estilo Pablo)

Usa una frase suave:

- “¿Desea que se lo separe?”
 - “¿Se lo preparo para entrega?”
 - “¿Lo agrego a su pedido, hermano?”
-

✨ Paso 5: Seguimiento

Una vez que el cliente se fue...

¡ahí no termina!

Mándale mensaje después de la compra:

“Gracias por su compra, hermano.

Si necesita algo más, aquí estamos 🙏💙

Dios lo bendiga.”

Esto te gana clientes fieles.

✨ Paso 6: Manejo de quejas estilo Salomón

Cuando haya problemas, respira.

Luego aplica esto:

1. Agradece
2. Pide perdón aunque no sea tu culpa
3. Soluciona

4. Compensa si es necesario
5. Bendice

Ejemplo:

“Gracias por avisarnos, hermano 🙏

Perdón por la molestia.

Déjeme solucionarlo ya mismo.”

Eso desarma cualquier enojo.



Bloque de Ejercicios Prácticos



EJERCICIO 1 — “Mi mensaje de bienvenida estilo Pablo”

Ve a WhatsApp Business y activa tu mensaje de bienvenida.

Escribe algo como:

“¡Bienvenido! 🙏❤️
Gracias por escribirnos.
Estamos para servirle con gusto.
¿En qué le ayudamos hoy?”



EJERCICIO 2 — “Plantillas estilo Marta”

Parte de tu atención ya debe estar lista.

Crea 5 respuestas rápidas:

1. Precios
 2. Horarios
 3. Ubicación
 4. Formas de pago
 5. Promociones
-



EJERCICIO 3 — “Ejercicio Jesús-Marta”

Atiende hoy a 5 clientes (online o en persona) aplicando:

- sonrisa
- saludo
- agradecimiento
- atención personalizada
- cierre amable

Observa cómo reaccionan.



EJERCICIO 4 — “Mensaje post-venta estilo Pablo”

Después de cada compra, envía esto:

“Hermano, gracias por su compra 🙏
Si necesita algo más, aquí estamos.
Dios lo bendiga abundantemente.”



EJERCICIO 5 — “Caso Salomón”

Simula con alguien un cliente enojado.

Practica:

- escuchar
- pedir disculpas
- solucionar
- hablar con paz

Tu corazón se entrena para el éxito.



Declaración final del módulo

“Declaro que sirvo con excelencia.
Mi negocio es un lugar de paz.
Trato a cada cliente con amor como Jesús,
con rapidez como Marta,
con palabras sabias como Salomón
y con seguimiento como Pablo.
Mis clientes regresarán,
me recomendarán
y Dios multiplicará mis ventas. Amén.”

**MÓDULO 8 — Tu MINI CRM de Barrio

“Conocer a tu cliente es amar a tu cliente”** 🙌🔥

CRM significa:

Customer Relationship Management

o en español:

“Sistema para organizar a tus clientes y darles seguimiento.”

Antes solo las grandes empresas tenían CRM...

Hoy te voy a enseñar a tener uno **gratis, sencillo y poderoso**, versión barrio, estilo Esencia Azul.

Un negocio con CRM:

- ✓ vende más
- ✓ recupera clientes
- ✓ recuerda quién es quién
- ✓ envía promociones correctas
- ✓ trata al cliente como persona, no como número

Y eso, hermano...

eso es profundamente cristiano.

“Conoce bien a las ovejas de tu rebaño.”
— Proverbios 27:23



¿Qué hace un MINI CRM de Barrio?

Tu mini CRM te va a permitir:

- Llevar lista de clientes

- Separarlos según su comportamiento
- Saber quién te compra más
- Quién dejó de venir
- Quién compra cosas caras
- Quién solo pregunta
- Quién siempre recomienda
- Quién merece premio
- Quién necesita seguimiento

Y todo esto en **WhatsApp Business** o **Google Sheets**.

Sin complicaciones.



Ejemplos Bíblicos de CRM (versión barrio)

Moisés — Conocía bien a su gente

Sabía quién era quién, cómo tratarlos y qué necesitaban.

Él sería el mejor CRM viviente.

Jesús — Sabía el nombre de cada persona

Nunca trató a nadie como desconocido.

Jesús sabía:

- quién estaba triste

- quién tenía necesidad
- quién lo seguía
- quién lo traicionaría

Ese es el nivel de conexión que buscamos (en versión negocio).

Pablo — Escritura personalizada

Pablo no escribía cartas genéricas.

A cada comunidad le hablaba según sus necesidades.

Eso es CRM puro.



Cómo armar tu MINI CRM con herramientas simples

OPCIÓN 1: CRM con WhatsApp Business (el más barrio y poderoso)

1. Abre WhatsApp Business
2. Ve a “Etiquetas”
3. Crea categorías:
 - “Clientes nuevos”
 - “Clientes frecuentes – Rut”

- “Clientes VIP”
- “Clientes que preguntaron pero no compraron”
- “Clientes perdidos”
- “Clientes recomendadores – Pablo”

Con esto ya tienes tu CRM.

✨ **OPCIÓN 2: CRM con Google Sheets** **(simple y gratis)**

Crea tu tabla con columnas:

- Nombre
- Producto que compró
- Fecha de compra
- Gasto promedio
- Última visita
- Tipo de cliente
- Teléfono
- Notas personales

Esto es oro puro.

Dile a la IA:

“Hazme una plantilla de CRM simple para un negocio de _____ estilo barrio.”

La IA te la arma en segundos.



Cómo usar tu MINI CRM todos los días (como Moisés)

✨ Cada cliente que escriba → Etiqueta

No lo dejes pasar.

Ejemplo:

Un cliente te compra 2 veces por semana.

Etiqueta: “**Cliente frecuente – Rut**”

✨ Cada 7 días → Seguimiento estilo Pablo

Envía un mensaje amable:

“Hola hermano 🙏
Solo pasaba a saludar.
Gracias por siempre preferirnos.
Dios lo bendiga.”

Eso construye lealtad verdadera.

✨ Cada 15 días → Mensaje especial para VIP

Algo como:

“Hermano, esta semana tiene 10% de descuento solo por ser parte de nuestros clientes fieles
💙✨.”

✨ Cada mes → Recuperar clientes perdidos

Dile a los clientes que ya no vienen:

“Hola hermano 🙏
Hace tiempo que no lo vemos por aquí.
¿Todo bien?
Cuando guste, esta es su casa.”

Ese mensaje trae clientes de vuelta.

Te lo garantizo.



Clasificación de Clientes (versión bíblico-barrio)

Esta clasificación la usan empresas gigantes, pero te la explico simple:

1. Clientes “Rut” – FIELES

Compran seguido.

Son oro puro.

2. Clientes “Pablo” – RECOMENDADORES

Siempre traen a alguien nuevo.

Debes premiarlos.

3. Clientes “Tomás” – DUDOSOS

Preguntan mucho.

Compran poco.

Dales claridad, no presión.

4. Clientes “Jonás” – PERDIDOS

Antes venían, ya no.

Hay que buscarlos.

5. Clientes “Salomón” – TIQUETE ALTO

Compran productos caros.

Dales trato especial.

6. Clientes “Marta” – NECESITAN ATENCIÓN

Siempre preguntan, siempre necesitan ayuda.

Sé paciente.



Bloque de Ejercicios Prácticos

💥 EJERCICIO 1 — “Etiquetas estilo barrio”

Ve a WhatsApp Business y crea estas etiquetas:

- ✓ Cliente nuevo
- ✓ Cliente frecuente – Rut
- ✓ Cliente VIP
- ✓ Cliente perdido – Jonás
- ✓ Cliente recomendador – Pablo
- ✓ Cliente duda – Tomás

Solo esto ya te cambia la vida.

EJERCICIO 2 — “Mi hoja de Moisés”

Haz una tabla simple con:

- Nombre
- Teléfono
- Qué compró
- Cuánto gastó
- Última visita
- Tipo de cliente

Guárdala.

Ahí está tu oro.

EJERCICIO 3 — “Mensaje de Pablo”

Envía HOY un mensaje como este a 5 clientes:

“Hola hermano 🙏
Solo quería agradecerle por su preferencia.
Dios lo bendiga hoy y siempre.
Aquí estamos para servirle.”

Mira lo que pasa.

EJERCICIO 4 — “Rut VIP”

Escoge un cliente frecuente y dale un premio sorpresa.

Puede ser:

- 1 bebida
- 1 descuento

- un detalle pequeño

Esto casi siempre genera lealtad eterna.

EJERCICIO 5 — “Jonás”

Contacta a un cliente que dejó de venir.

Mensaje:

“Hermano, le extrañamos por aquí 🙏
Cuando guste, esta siempre será su casa.”

Te sorprenderá cuántos regresan.



Declaración final del módulo

“Declaro que mis clientes no son números,
son personas creadas por Dios.
Soy un administrador como Moisés,
un amigo fiel como Rut,
un comunicador como Pablo,
y un siervo como Jesús.
Mi CRM de barrio se vuelve bendición y crecimiento.
Amén.”

**MÓDULO 9 — Automatización 4.0

“Hacer más... sin cansarte más”** 🤖🔥🙏

La tecnología no vino para sustituirte.

Vino para **multiplicar tus fuerzas**, igual que cuando Dios le dijo a Gedeón:

“Yo estaré contigo.”

— Jueces 6:16

La automatización es eso:

tener herramientas que trabajan contigo, que te quitan peso, que hacen tu día más ligero, y que dejan tu mente libre para vender, servir y crecer.

Vamos a modernizar tu changarro con automatizaciones sencillas, prácticas, baratas y estilo barrio.



¿Qué es la Automatización 4.0?

Automatizar significa:

- ✓ que ciertas tareas se hagan solitas
- ✓ que no pierdas tiempo en cosas repetitivas
- ✓ que tus clientes reciban atención rápida
- ✓ que tu negocio siga activo aunque estés ocupado
- ✓ que no olvides pedidos ni mensajes
- ✓ que cobres más organizado
- ✓ que la IA haga trabajo pesado por ti

Se siente como si Dios te hubiera mandado ayudantes invisibles. 🙌



Ejemplos bíblicos de automatización (versión barrio)

Moisés — Delegó para sobrevivir

Cuando Moisés quiso hacer todo solo, se agotó.

Hasta que Jetro le dijo:

“No puedes hacerlo tú solo.”

Eso es automatización:

delegar tareas a sistemas.

Elías — Alimentado sin esfuerzo

Los cuervos le llevaban comida.

Él no tenía que ir por ella.

Una especie de “delivery automático celestial”. 😊

Jesús multiplicó el trabajo

Él hablaba y sus discípulos repartían.

Tú hablas... y tus sistemas reparten mensajes, respuestas y recordatorios.



Herramientas de automatización que SÍ funcionan en un changarro

1. WhatsApp Business

Automatiza:

- mensajes de bienvenida
- mensajes de ausencia
- respuestas rápidas
- catálogo
- etiquetas
- horarios
- mensajes automáticos al recibir pedidos

Es prácticamente un asistente 24/7.

✨ 2. ChatGPT / IA

Para automatizar:

- mensajes personalizados
- respuestas frecuentes
- reportes de inventario
- resúmenes de ventas
- descripciones
- ideas de promociones
- recuperación de clientes perdidos
- análisis de precios

La IA trabaja sin cansancio.

✨ 3. Recordatorios automáticos

Se pueden hacer con:

- Google Calendar
- apps como Trello o Notion
- listas simples de IA

Sirve para:

- pedidos por entregar
 - productos por comprar
 - clientes a contactar
 - fechas importantes
-

✨ 4. Bots sencillos (no necesitas programar)

Hay bots para WhatsApp que ayudan a:

- enviar menú automáticamente
- mandar horarios
- enviar catálogo
- contestar dudas básicas

Son baratos y fáciles.

✨ 5. Links de pago automatizados

Cada vez que un cliente te pregunte:

“¿Tienes transferencia?”

Le mandas un link de pago **automático** de Clip o Mercado Pago.

Cierre rápido, venta segura.



¿Qué se puede automatizar en tu negocio?

Más de lo que imaginas:

- ✓ Respuesta inmediata al cliente
- ✓ Preguntas frecuentes
- ✓ Envío del menú o catálogo
- ✓ Confirmaciones de pedidos
- ✓ Recordatorios de pago
- ✓ Promociones del día
- ✓ Mensajes de cumpleaños
- ✓ Recomendaciones automáticas
- ✓ Reportes de ventas

Todo esto puede funcionar sin que tú intervengas.

✨ Ejemplos fáciles de automatizaciones (estilo barrio)

🔥 Automatización tipo Moisés: “No lo haré solo”

Mensaje automático:

“¡Hola hermano! 🙏

Gracias por escribirnos.

En un momento lo atendemos con gusto 💙✨.”

🔥 Automatización tipo Elías: “Te mando la comida sin que me lo pidas”

Cuando alguien escribe “MENÚ”, WhatsApp le envía automáticamente:

- tu carta
 - tus precios
 - tus promociones
-

🔥 Automatización tipo Pablo: seguimiento automático

Después de cada compra:

“Gracias por su compra 🙏

Dios lo bendiga.

Cuando guste, aquí estamos.”

🔥 Automatización tipo Jesús: contacto humano

Mensaje que se manda solo en cumpleaños:

“Hoy oramos por su vida 🙏💙

Gracias por ser parte de nuestro negocio.

¡Feliz cumpleaños!”

Esto fideliza como nada en el barrio.



Bloque de Ejercicios Prácticos



EJERCICIO 1 — “Mi WhatsApp automático”

Configura HOY:

- ✓ Mensaje de bienvenida
- ✓ Mensaje de ausencia
- ✓ Horarios
- ✓ Respuestas rápidas (5 mínimo)

Siente el alivio en tu día.



EJERCICIO 2 — “Mi bot pequeño (sin programación)”

Crea un mensaje automático con palabras clave:

- “MENÚ” → envía menú
- “PRECIOS” → envía catálogo
- “UBICACIÓN” → envía mapa
- “PAGO” → envía QR o link

Esto parece magia para el cliente.



EJERCICIO 3 — “Recordatorios estilo Jetro”

Crea recordatorios automáticos en tu calendario:

- compra de insumos
- contactar cliente VIP
- revisar inventario
- publicar contenido
- enviar promociones

Tu sistema piensa por ti.



EJERCICIO 4 — “Seguimiento automático estilo Pablo”

Cada compra activa un mensaje:

“Gracias por confiar en nosotros 🙏
Su compra nos bendice.
Cuando guste, aquí estamos.”

Hazlo y observa la reacción.



EJERCICIO 5 — “Reporte diario automático”

Pídele a la IA:

“Genera un reporte de mis ventas, gastos y ganancia neta con los datos que te enviaré cada noche.”

Te hace el resumen.

Tú solo mandas los números.



Declaración final del módulo

“Declaro que mi negocio trabaja conmigo, no contra mí.
Dios me da sabiduría para delegar como Moisés,
descanso como Elías,
comunicar como Pablo
y servir como Jesús.
Mis sistemas se activan,
mi carga se aligera
y mi negocio prospera sin agotarme.
Amén.”

**MÓDULO 10 — Seguridad Digital 4.0

“Cuida lo que Dios te ha dado”** 🙌🛡️

Hoy en día, aunque vendas taquitos, ropa, uñas, comida o un servicio pequeño...

puedes ser víctima de:

- comprobantes falsos
- depósitos que “nunca llegaron”
- billetes clonados
- clientes malintencionados
- fraudes con transferencias
- perfiles falsos en WhatsApp
- robo de información
- hackeos simples

Por eso, este módulo te enseña a **proteger tu negocio**, como un buen administrador de lo que Dios te confió.

“El prudente ve el peligro y lo evita.”
— Proverbios 27:12

Hoy tú te vuelves ese prudente. 🙏🔥



¿Por qué es importante la seguridad digital?

Porque:

- ✓ Evita que te roben
- ✓ Evita perder ventas
- ✓ Evita perder dinero
- ✓ Te da tranquilidad
- ✓ Te da profesionalismo
- ✓ Te da autoridad
- ✓ Te da orden

Los negocios que prosperan no son los que venden más...
son los que **pierden menos por descuidos.**




Fraudes más comunes en changarros (explicado estilo barrio)

1. “Ya te mandé el comprobante”

El cliente te enseña una foto editada o vieja.

Tú, confiado, entregas la mercancía.

Pero el depósito nunca llegó.

 **Regla bíblica estilo Salomón:**

No entregues nada hasta ver el dinero reflejado en TU app o tu banco.

2. Depósitos “programados”

El cliente te enseña:

“Transferencia en proceso. Se depositará a las 6 pm.”

Eso NO es pago.

Es como decir:

“Algún día pagaré...”

No sirve.

3. QR falsos

Te dicen:

“Escanea mi QR, ahí te pago.”

Pero era un QR falso.

Te vacía datos o no paga nada.

 **Siempre usa TUS propios QR.**

4. Perfil falso en WhatsApp

Alguien se hace pasar por tu negocio.

Cobra anticipos.

Y tú quedas mal.

👉 Esto se evita registrando tu número en WhatsApp Business.

❌ 5. Robo de información por links

Links que te roban:

- tus contraseñas
- tus contactos
- tu información bancaria

👉 Nunca abras links raros de números desconocidos.

❌ 6. Billetes falsos

Si aceptas efectivo, siempre revisa:

- textura
- marca de agua
- franjita dorada
- relieve

Los fraudes pequeños suman grandes pérdidas.



Cómo blindar tu negocio como muralla espiritual y digital

✨ 1. Usa solo tus propios métodos de pago

Tu QR, tu link, tu terminal.

No uses lo que el cliente te dé.

✨ 2. Nunca entregues sin ver reflejado el pago

Ni con foto, ni con promesa, ni con “luego cae”.

El depósito reflejado es la única señal.

✨ 3. Ten WhatsApp Business con registro oficial

Esto te da credibilidad.

Nadie puede hacerse pasar por ti.

✨ 4. Usa contraseñas fuertes

No pongas:

- “123456”
- “mi negocio”
- “admin”
- “Dios123”

Pon algo difícil de adivinar, como:

“AromaCielo2024@\$”

✨ 5. Protege tus dispositivos

- No prestes tu celular

- No ingreses contraseñas frente a otros
 - No conectes USB desconocidos
 - Mantén actualizado tu teléfono
-

✨ 6. Haz un respaldo mensual de tu información

- números de clientes
- inventario
- lista de proveedores
- precios
- fotos del negocio

Esto te salva si pierdes tu teléfono.

✨ 7. Enseña a tu equipo a detectar fraudes

Todos deben saber que:

- Comprobante NO es depósito
 - Programado NO es pagado
 - Captura NO es garantía
-



Ejemplos bíblicos aplicados

 **Nehemías — El protector**

Él puso guardias en los muros.

Tu negocio necesita guardias digitales.

José — El administrador confiable

No dejaba que nada se perdiera.

Así debes revisar tu dinero.

Daniel — No se contaminaba

Tú no te “contaminas” abriendo links que no conoces.

Salomón — Sabiduría financiera

Te enseña a no confiar en apariencias, como comprobantes falsos.



Bloque de Ejercicios Prácticos



EJERCICIO 1 — “Blindaje Salomón”

Haz una lista en tu negocio:

- ✓ No entrego sin ver reflejado
- ✓ Solo uso mis QR
- ✓ No acepto comprobantes programados

✓ Si no se ve en mi cuenta → NO está pagado

✓ No abro links raros

Pégala en tu puesto.



EJERCICIO 2 — “Muro de Nehemías”

Registra tu número en WhatsApp Business:

- foto oficial
- nombre del negocio
- horario
- ubicación
- mensaje de bienvenida

Con esto nadie puede hacerse pasar por ti.



EJERCICIO 3 — “Daniel Digital”

Revisa todos tus dispositivos:

- ✓ Cambia contraseña
 - ✓ Actualiza sistema
 - ✓ Borra apps raras
 - ✓ Revisa que nadie más tenga acceso
-



EJERCICIO 4 — “El filtro de José”

Durante 7 días:

1. Revisa depósitos
2. Revisa inventario
3. Revisa entradas y salidas
4. Revisa QR
5. Revisa compras

Registra en tu CRM cualquier cosa sospechosa.



EJERCICIO 5 — “Enséñale a tu equipo”

Explica a tu familia, ayudantes o trabajadores:

- cómo detectar comprobantes falsos
- cómo revisar el depósito
- cómo decir “no entregamos sin pago confirmado”
- cómo identificar perfiles falsos

Todo negocio bendecido enseña.



Declaración final del módulo

“Declaro que mi negocio está protegido.
Que lo que Dios me ha dado,
ningún fraude ni engaño me lo quita.

Me cubro con sabiduría como Salomón,
vigilancia como Nehemías,
integridad como Daniel
y administración como José.
Todo depósito será legítimo,
toda venta segura
y mis manos prosperarán.
Amén.”

**MÓDULO 11 — Expansión 4.0

“De changarro a microempresa... con propósito”** 🙌🔥

Muchos negocios quieren crecer...

pero pocos están **listos** para crecer.

Aquí es donde tu negocio empieza a tener estructura, identidad, personal, procesos, y visión de futuro.

La expansión no es un salto ciego.

Es un proceso intencional que combina:

- ✓ buena administración
- ✓ buena atención
- ✓ buena tecnología
- ✓ sabiduría espiritual
- ✓ estrategia realista
- ✓ disciplina

“El que es fiel en lo poco, será puesto en lo mucho.”
— Lucas 16:10

Si ya ordenaste tus ventas, inventario, clientes y seguridad...

Ahora sí puedes crecer.



¿Qué significa expandir tu changarro?

Expandir no es solo “vender más”.

Expandir es:

- Tener más clientes
- Tener procesos claros
- Tener más ingresos
- Tener empleados
- Tener sucursales
- Delegar responsabilidades
- Profesionalizar el negocio
- Dejar de hacerlo todo tú

Creces cuando tu negocio deja de depender solo de ti.

Como Moisés cuando delegó líderes. 🙌



Ejemplos bíblicos aplicados a la expansión



Moisés — Delegó para no morir en el intento

Jetro le dijo:

“Esto es demasiado pesado para ti solo.
Elige personas capaces.”

Si tú haces TODO, tu negocio nunca crecerá.

Nehemías — Organizó equipos y reconstruyó ciudades

No hizo el muro solo:

lo hizo con estructura.

Tus procesos son tus muros.

José — Administró abundancia

Cuando lleguen más ventas, más clientes y más dinero...

necesitarás orden.

José te enseña eso.

Jesús — Formó equipo (discípulos)

No trabajó solo.

Multiplicó su impacto con gente alrededor.

Tú harás lo mismo con empleados o colaboradores.



Los 4 niveles de expansión del changarro

 **Nivel 1: Estabilidad (ya lo lograste)**

Tienes:

- ventas estables
 - control de dinero
 - inventario ordenado
 - clientes fieles
 - marketing funcionando
-

✨ Nivel 2: Delegación inteligente

Empiezas a soltar tareas:

- cobrar
- limpiar
- atender
- preparar productos
- llevar inventario
- abrir y cerrar

Tú te enfocas en:

- pensar
 - planear
 - mejorar
 - negociar
 - crecer
-

✨ Nivel 3: Profesionalización

Aquí empiezas a usar procesos:

- ✓ manual simple de operaciones
- ✓ checklist de apertura y cierre
- ✓ protocolo de atención
- ✓ registro de ventas y pedidos
- ✓ horarios del equipo

Esto es lo que diferencia un changarro... de una microempresa.

✨ Nivel 4: Expansión real (sucursal o crecimiento grande)

Aquí aplicas:

- estandarización
- contratar gente
- entrenar personal
- duplicar tu modelo
- abrir otra sucursal
- tener alianzas
- vender más productos

Esta parte la haremos juntos.



Cómo delegar sin perder control (estilo Moisés)

Delegar NO es soltar todo.

Delegar es:

- ✓ entrenar
- ✓ supervisar
- ✓ confiar
- ✓ corregir
- ✓ mejorar

Dios no quiere que te quemes.

Quiere que administres con sabiduría.

“Divide la carga.”
— Éxodo 18:22



¿A quién contratar primero? (ejemplos bíblicos)

Marta — La de servicio

La persona que atiende clientes.

Sonríe, trata bien, resuelve rápido.

José — El administrador

Lleva cuentas, inventario y caja.

Preciso y confiable.

Nehemías — El organizador

Mantiene limpio, ordenado, preparado.

Pedro — El fuerte y dispuesto

Carga, mueve, limpia, ayuda, no se raja.



Cómo abrir tu primera sucursal (paso a paso)

Paso 1: Haz que tu sucursal actual funcione sin ti

Debe poder operar:

- un día
- dos días
- una semana

sin que tú estés.

Si no, todavía no es tiempo.

Paso 2: Documenta tus procesos

Haz hojas simples:

- Cómo abrir
- Cómo cobrar

- Cómo preparar
- Cómo cerrar
- Cómo atender
- Qué hacer cuando falta algo

Eso se llama “operación replicable”.

✨ Paso 3: Elige la ubicación correcta

Busca lugares donde:

- ya haya flujo
 - haya poca competencia
 - te conozcan
 - ya tengas clientes cercanos
 - sea fácil entrar
-

✨ Paso 4: Repite tu fórmula

No inventes algo nuevo.

Copia lo que ya funciona.

✨ Paso 5: Entrena personal estilo Jesús

Jesús convivía, enseñaba y practicaba con sus discípulos.

Tú igual:

- enseña
- corrige

- acompaña
 - supervisa
 - celebra logros
-



Bloque de Ejercicios Prácticos



EJERCICIO 1 — “Delegación Moisés”

Haz una lista de 5 tareas que hoy haces tú, pero que NO deberías hacer:

Ejemplo:

- ✓ cobrar
- ✓ trapear
- ✓ compras
- ✓ redes sociales
- ✓ preparar pedidos

Escoge 2 y delega ya.



EJERCICIO 2 — “Mi Manual de Nehemías”

Crea un documento simple con:

- Apertura

- Cierre
- Limpieza
- Atención al cliente
- Manejo del inventario

Este manual te permitirá crecer.



EJERCICIO 3 — “¿Qué me falta para abrir sucursal?”

Responde:

- ✓ ¿Qué ya tengo listo?
- ✓ ¿Qué falta ordenar?
- ✓ ¿Qué puede operar sin mí?
- ✓ ¿Qué todavía depende de mí?

Sé honesto.



EJERCICIO 4 — “Entrenamiento estilo Jesús”

Escoge a alguien (empleado o familiar) y enséñale una tarea nueva:

- cómo cobrar
- cómo usar WhatsApp Business
- cómo registrar ventas
- cómo preparar tu producto

Repite con paciencia.



EJERCICIO 5 — “Visión de expansión como José”

Escribe tu visión:

“En ____ meses quiero abrir otra sucursal en ____.

Tendrá ____ empleados.

Operará de ____ a ____.

Atenderá a ____ clientes diarios.

Será un negocio bendecido y próspero.”

Guárdala.

Esa es tu promesa escrita.



Declaración final del módulo

“Declaro que mi negocio ya no es pequeño.

Dios me lleva de lo poco... a lo mucho.

Expando con sabiduría como Salomón,

organización como Nehemías,

administración como José,

liderazgo como Moisés

y enseñanza como Jesús.

Mi negocio crece,

mi carga se aligera

y mi visión se cumple.

Amén.”



**MÓDULO 12 — Integración 4.0

“Tu camino de 30 días para transformar tu changarro”** 🙌🔥

Aquí no venimos a motivarte solamente...

venimos a **poner manos al arado** y accionar como Jesús enseñaba:

“No sean solo oidores... sean hacedores.”

— Santiago 1:22

En este módulo, tomamos:

- mentalidad
- cobros
- inventario
- IA
- marketing
- lealtad
- CRM
- automatización
- seguridad
- expansión

Y lo aterrizamos en un plan simple de 30 días.

Porque la transformación llega **haciendo**, no solo aprendiendo.



ANTES DE EMPEZAR: Tu declaración de intención

Repite esto antes de comenzar:

“Señor, lo pongo en tus manos.
Dame sabiduría para ordenar,
valentía para modernizar,
humildad para aprender
y constancia para crecer.

Que mi negocio sea luz en mi barrio. Amén.” ✨

Ahora sí... vamos con el plan.



Plan de Acción Esencia Azul — 30 días para transformar tu negocio

Este plan está dividido por semanas, estilo barrio, para que avances sin abrumarte.



SEMANA 1: Fundamentos y orden (como José en Egipto)

Objetivo: Tener control total del negocio.

✓ Día 1: Declara tu visión

Escribe qué quieres lograr en 3 meses.

Ejemplo:

“Duplicar ventas”, “mejorar servicio”, “aceptar tarjeta”, etc.

✓ Día 2: Radiografía del negocio

Haz el ejercicio del Módulo 1.

✓ Día 3: Instala tus métodos de cobro

Clip, Mercado Pago o SumUp.

✓ **Día 4: Crea tu tabla de inventario**

Usa IA o Google Sheets.

✓ **Día 5: Crea tus plantillas de atención al cliente**

WhatsApp Business + IA.

✓ **Día 6: Organiza tu bodega estilo Nehemías**

Tira lo viejo, acomoda lo útil.

✓ **Día 7: Haz tu declaración de empresario bendecido**

Refuerza tu mentalidad.



SEMANA 2: Modernización y marketing (como Pablo predicando)

Objetivo: Ser visible, atractivo y profesional.

✓ **Día 8: Tu primera sesión de fotos**

4 fotos profesionales con celular.

✓ **Día 9: Diseña tu primer flyer en Canva**

Promoción del día.

✓ **Día 10: Crea 10 publicaciones con IA**

Modo barrio + cristiano + directo.

✓ **Día 11: Sube tu primer video corto**

CapCut + plantilla viral.

✓ Día 12: Activa tu WhatsApp Business completo

- catálogo
- horarios
- mensajes automáticos
- etiquetas

✓ Día 13: Abre tu lista de difusión “VIP Rut”

Clientes frecuentes.

✓ Día 14: Crea una promoción especial para atraer más clientes

Ejemplo: “Lunes Bendecido”.



SEMANA 3: Fidelización y automatización (como Jesús con sus discípulos)

Objetivo: Clientes fieles + menos trabajo para ti.

✓ Día 15: Crea tu tarjeta digital de puntos

Canva + QR.

✓ Día 16: Programa tus mensajes automáticos

MENÚ, PRECIOS, UBICACIÓN.

✓ **Día 17: Entrena a alguien 1 tarea básica**

Cobrar, atender, preparar.

✓ **Día 18: Diseña una promoción solo para clientes VIP**

Así crece la lealtad.

✓ **Día 19: Haz seguimiento a 10 clientes**

Mensajito Pablo-style.

✓ **Día 20: Activa recordatorios automáticos**

Google Calendar / IA.

✓ **Día 21: Regalo sorpresa a un cliente fiel**

Bendice a alguien que te bendice.



SEMANA 4: Profesionalización y expansión (como Nehemías + Moisés)

Objetivo: Prepararte para crecer sin caos.

✓ **Día 22: Escribe tu Manual Operativo Simple**

- apertura
- cierre
- limpieza
- atención

- inventario
- seguridad

✓ **Día 23: Define tus roles del negocio**

Quién hace qué.

✓ **Día 24: Analiza tus ventas con IA**

Dile: “Dime mis productos más vendidos y los que debo eliminar.”

✓ **Día 25: Haz tu reporte mensual con IA**

Ventas, gastos, utilidad.

✓ **Día 26: Evalúa si tu negocio puede funcionar sin ti 1 día**

Observa fallas.

✓ **Día 27: Crea tu plan de expansión**

“En ____ meses quiero abrir sucursal.”

✓ **Día 28: Simula una semana sin ti**

(Tú solo observas.)

Corrige debilidades.

✓ **Día 29: Ajusta procesos, fortalece todo**

Como Nehemías reforzando muros.

✓ **Día 30: Celebración + consagración**

Ora, agradece, declara bendición:

“Este negocio no es mío, es del Señor.

Yo solo lo administro.

Y crecerá conforme a Su propósito.” 🙏✨



TABLA RESUMIDA DEL PLAN (para pegar en tu negocio)

- **Semana 1:** Orden
- **Semana 2:** Marketing
- **Semana 3:** Lealtad + Automatización
- **Semana 4:** Profesionalización + Expansión

Solo 30 días.

Si lo haces... tu changarro no vuelve a ser el mismo.



Declaración final del Módulo 12 (cierre del curso)

“Declaro que mi negocio entra en una nueva temporada.
Todo lo que aprendí lo llevo a la acción.
Que Dios me dé fuerza como a Sansón,
visión como a Habacuc,
sabiduría como a Salomón,
orden como a José,
organización como a Nehemías
y amor para servir como Jesús.
Mi changarro se transforma.
Mi mente se renueva.
Y mi camino se expande.
Amén.”