

## **MÓDULO 1: “TU IDEA ES UN TESORO”**

*Dios ya te puso algo en las manos... ahora hay que usarlo con sabiduría y valor*

### **¿Para qué es este módulo?**

Pa' que descubras qué negocio puedes poner con lo que ya tienes. Porque aunque no tengas billete, sí tienes algo que vale más: tus dones, tu historia, tus ganas y tu fe.

### **Parte 1: “¿Qué sabes hacer que otros no?”**

Piensa: ¿Qué haces tú que hasta te han dicho “¡oye, eso te queda bien chido!”?

Así como Bezaleel en la Biblia, que Dios le dio sabiduría para construir el tabernáculo con sus manos (Éxodo 31), tú también tienes algo especial que puedes usar.

#### Ejercicio:

1. Agarra una hoja.
2. Escribe tres cosas que sabes hacer bien. Aunque parezcan simples. Por ejemplo:
  - “Sé peinar y maquillar”
  - “Soy bueno cocinando”
  - “Sé cómo armar cosas”
3. Ahora pon junto a cada una: ¿Quién ya te lo ha dicho o quién te ha pedido que lo hagas?

Con eso ya tienes una pista: ahí hay oro escondido.

### **Parte 2: “¿Qué te apasiona, aunque no te paguen?”**

A veces lo que más disfrutas hacer es justo lo que puede convertirse en negocio. Mira a David. Él amaba cuidar ovejas, y de ahí Dios lo llamó a ser rey. Lo que hacía en secreto, Dios lo usó en grande.

#### Pregúntate:

- ¿Qué harías aunque no te pagaran?
- ¿En qué se te va el tiempo sin darte cuenta?
- ¿Qué cosas disfrutas enseñar o compartir con otros?

Si te gusta pintar, cocinar, arreglar celulares, grabar videos o escribir... ¡eso puede ser tu punto de partida!

### **Parte 3: “¿Qué necesita tu colonia o tu barrio?”**

No se trata solo de ti, sino de bendecir a otros. Un negocio que ayuda, vende.

Nehemías no construyó el muro por gusto, lo hizo porque el pueblo lo necesitaba.

Sal a la calle y observa:

- ¿Qué negocios ya hay por tu zona?
- ¿Qué es lo que la gente tiene que ir a buscar lejos?
- ¿Qué se vende rápido y qué casi no hay?

 Reto del día:

Ve con tres personas de confianza (puede ser tu tía, tu compa, o tu vecina Raquel) y pregúntales:

- “¿Qué negocio crees que haría falta por aquí?”
- “Si yo pusiera un negocio... ¿en qué me verías tú?”

Escucha con atención, porque Dios a veces habla hasta a través de la comadre.

#### **Parte 4: “Une lo que eres, con lo que amas y lo que hace falta”**

Ahora junta todo lo que descubriste:

- Lo que sabes hacer
- Lo que te apasiona
- Lo que el barrio necesita

Por ejemplo:

 Marta, en la Biblia, era buena para servir comida (Lucas 10).

Si tú también cocinas sabroso, te gusta y en tu colonia hay pura garnacha con grasa vieja... ¡ya estuvo! Ahí hay un negocio de comida casera o saludable.

 O como Lidia, la vendedora de telas (Hechos 16), si eres buena vendiendo por Facebook o en el tianguis, ahí hay una puerta.

#### **TAREA FINAL DEL MÓDULO 1:**

Haz esta oración:

*“Señor, muéstrame lo que ya tengo y no he visto. Abre mis ojos para entender que dentro de mí ya está la semilla del negocio que Tú quieres bendecir. Dame sabiduría para ponerlo en acción.”*

Y luego escribe en tu libreta:

1. ¿Qué sé hacer?
2. ¿Qué amo hacer?
3. ¿Qué necesita mi comunidad?
4. ¿Qué ideas me vinieron mientras hacía este módulo?

No pares hasta que tengas al menos UNA idea clara de negocio. Esa va a ser tu semilla. Y con fe, la vamos a regar y hacer crecer 🌱

## **MÓDULO 2: “TU CLIENTE: LA GENTE QUE DIOS YA PUSO EN TU CAMINO”**

*No todos te van a comprar, pero hay un grupo que ya está esperando lo que tú vendes*

### **¿Para qué es este módulo?**

Pa' que entiendas que no se trata de venderle a todo el mundo. Se trata de encontrar a esas personas que NECESITAN lo que tú ofreces. Jesús no fue a todos lados al mismo tiempo, Él fue donde más lo necesitaban. Tú también debes ir a donde tu talento hace falta.

### **Parte 1: “¿Quién necesita lo que tú haces?”**

Si vas a vender comida, ¿es para estudiantes con hambre y poco dinero? ¿O para doñitas que quieren comida sin grasa?

Si vas a hacer uñas, ¿es pa' morras que quieren verse bellas sin pagar tanto?

Tu cliente ideal no es “todo el mundo”, es una persona con un problema que tú puedes resolver.

### **Ejercicio rápido:**

Imagina que estás frente a una persona que necesita lo que tú vendes. Respóndete esto:

- ¿Cuántos años tiene?
- ¿Qué hace en su día a día?
- ¿Qué problemas tiene?
- ¿Qué le gustaría lograr?

### **Parte 2: “Escucha más de lo que hablas”**

Jesús siempre escuchaba antes de hablar. Él preguntaba: “¿Qué quieres que haga por ti?” (Marcos 10:51).

Tú también debes escuchar.

### **Reto del día:**

Habla con mínimo 3 personas. Puede ser en la fila de las tortillas, la iglesia, o tu grupo de WhatsApp. Pregúntales:

- ¿Qué problema tienen con [el tema de tu negocio]?  
(Ejemplo: “¿Te ha pasado que compras comida y te cae pesada?”, “¿Batallas para encontrar uñas baratas y buenas?”)

- ¿Qué buscarían en un negocio como el tuyo?

Apunta todo. Eso es oro puro.

### **Parte 3: “Cómo habla tu cliente”**

No es lo mismo venderle a alguien como el apóstol Pablo que a alguien como Pedro, el pescador. Uno era todo estudiado, y el otro, bien barrio.

 Practica esto:

Piensa cómo habla tu cliente. ¿Dice “chido”, “económico”, “saludable”, “rápido”, “bonito pero barato”?

Usa ese mismo lenguaje cuando le hables. Así se siente escuchado y conectado contigo.

Ejemplo:

No digas: “El producto tiene beneficios nutricionales.”

Mejor di: “Este licuado te llena, te cae leve al estómago y te da pila pa’ todo el día.”

### **Parte 4: “¿Dónde se junta la banda que te va a comprar?”**

Así como Jesús fue al pozo para encontrarse con la samaritana, tú debes ir donde está tu gente.

¿Dónde están?

- ¿En el Facebook del barrio?
- ¿En grupos de mamás?
- ¿En la iglesia?
- ¿En la secundaria de tu hijo?
- ¿En el gimnasio, en el mercado, en la cancha?

 Tarea práctica:

Haz una lista de 3 lugares donde podrías ir a hablar con tus futuros clientes. O de 3 grupos de Facebook o WhatsApp donde podrías compartir tu idea.

Ve y escucha primero, participa, y luego suelta tu mensaje.

### **Cierre con toque espiritual:**

Ora así:

*“Señor, ayúdame a ver con claridad a las personas que necesitan lo que yo tengo para ofrecer. Enséñame a servir antes que vender, y a hablar con humildad, como lo hacía Jesús.”*

Al terminar este módulo, ya debes tener claro:

- A quién le vas a vender
- Cómo piensa, qué necesita y cómo habla
- Dónde lo vas a encontrar

¿Listo pa' el que sigue? En el próximo módulo nos metemos de lleno a la parte del billete 🏧... pero sin miedo, porque hasta con dos panes y cinco peces, Dios multiplicó 🙏

## **MÓDULO 3: “TU DINERO: NO ES MAGIA, ES ORDEN”**

*Dios no bendice el desorden, así que pon tu casa (y tus cuentas) en orden primero*

### **¿Para qué es este módulo?**

Pa' que entiendas cuánto necesitas para arrancar tu negocio, cuánto debes cobrar, cómo no perderle, y cómo manejar el dinero con inteligencia. Porque no se trata solo de vender... ¡sino de que te quede lana!

### **Parte 1: “¿Cuánto necesitas para empezar?”**

No tienes que esperar a tener miles de pesos. Pero sí tienes que saber cuánto cuesta lo esencial.

 Ejercicio práctico:

Agarra una hoja y anota:

- ¿Qué es lo mínimo que necesitas para arrancar tu negocio?
- ¿Cuánto cuesta cada cosa? (pregunta, investiga, chécalo en el mercado o internet)
- ¿Qué puedes conseguir prestado, reciclado o usado?

 Ejemplo real del barrio:

Josué quiere vender elotes y esquites. Necesita: una olla, cucharas, gas, maíz, mantequilla, vasitos y servilletas. No necesita una carreta nueva ni una lona de lujo. Lo esencial primero.

### **Parte 2: “¿Cuánto debes cobrar?”**

Aquí muchos se equivocan: venden barato “pa' que se venda”... y terminan tronando.

Si cobras menos de lo que gastas, estás pagando por trabajar.

 Paso a paso sencillo:

1. Calcula cuánto te cuesta hacer UN producto o dar UN servicio.
2. Suma: ingredientes, gas/luz, empaque, y TU tiempo.

3. A ese número, agrégale una ganancia justa.

👉 Ejemplo:

Débora hace gelatinas. Cada una le cuesta \$5 pesos. Cobra \$10. Gana \$5 por pieza. Si hace 20 al día, se gana \$100 diarios. ¡Y eso sin complicarse!

### **Parte 3: “¿A dónde se va tu dinero sin que te des cuenta?”**

Como dice la Biblia: “Las pequeñas zorras echan a perder las viñas” (Cantares 2:15).

Los pequeños gastos matan el negocio: la coca de diario, las propinas que no controlas, el taxi cuando podrías caminar...

🎯 Reto:

Durante 3 días anota TODO lo que gastes. TODO. Aunque sea un chicle.

Luego mira y pregúntate: ¿cuántas de estas cosas eran necesarias?

### **Parte 4: “Si no tienes dinero... ¡hazlo con lo que tienes!”**

No es excusa. Moisés solo tenía una vara, ¡y con eso Dios hizo milagros!

Tú puedes iniciar con poco, pero con ingenio.

🎯 Ideas pa' arrancar sin lana:

- ¿Puedes usar tu casa como local?
- ¿Tienes cosas que puedes vender para sacar un dinerito inicial?
- ¿Alguien te puede prestar o intercambiar algo?
- ¿Puedes ofrecer primero por WhatsApp o por redes y entregar bajo pedido?

👉 Ejemplo bíblico: La viuda con el aceite (2 Reyes 4). Solo tenía una botellita, pero Dios la multiplicó cuando empezó a usar lo poco que tenía.

### **Cierre con fe:**

Ora así:

*“Señor, enséñame a ser buen administrador. Dame sabiduría para multiplicar y no malgastar. Ayúdame a entender que todo lo que tengo viene de Ti, y quiero honrarte hasta en mis finanzas.”*

✅ Al terminar este módulo, tú ya debes saber:

- Cuánto cuesta iniciar tu negocio
- Cuánto debes cobrar
- Qué gastos debes controlar
- Y cómo arrancar aunque estés en ceros

¿Listo para el próximo?

En el siguiente módulo te voy a enseñar cómo armar tu plan de acción paso por paso, como buen guerrero que no solo sueña... ¡sino que actúa!

## **MÓDULO 4: “PLAN DE ACCIÓN: DE LA IDEA A LA CALLE”**

*Soñar no cuesta, pero emprender sí... y el que no se mueve, no avanza*

### **¿Para qué es este módulo?**

Pa' que pongas tu idea en marcha con pasos claros, sencillos y sin enredos. Aquí no se vale decir “algún día”, aquí se trata de decir “¡hoy empiezo!”. Porque la fe sin obras está muerta, dice Santiago (Santiago 2:17). Así que vámonos con todo, pero con estructura.

### **Parte 1: “Paso por paso, se sube el monte”**

Mira compa, no necesitas correr... solo no te detengas.

#### **Ejercicio práctico:**

Haz una lista de 7 pasos concretos que te acerquen a abrir tu negocio.

Por ejemplo, si tu negocio es vender tamales, tus pasos pueden ser:

1. Preguntar precios de ingredientes
2. Ver dónde los puedo vender
3. Probar recetas y hacer una muestra
4. Calcular costos y precios
5. Pedir prestada una olla
6. Diseñar un cartelito o publicar en redes
7. Vender el primer día

 Haz esto con tu propio negocio. Cada paso te lleva más cerca.

### **Parte 2: “Fe con fecha”**

No basta con escribir los pasos. Hay que ponerles fecha. Si no lo agendas, no lo haces.

Dios le dio a Noé planos claros del arca... y tiempo para construirla.

#### **Tarea:**

Toma un calendario o tu cuaderno y escribe:

- Esta semana: ¿qué paso sí o sí vas a dar?
- ¿Qué día y a qué hora lo harás?

- Comprométete contigo... y con Dios.

👉 Ejemplo: “El miércoles a las 5 p.m. voy a hacer el primer video anunciando mi servicio de uñas.”

Así se empieza, así se crece.

### 🔪 **Parte 3: “Los obstáculos son parte del camino”**

Mira, esto no es Disney. Va a haber tropiezos, dudas, críticas. Pero recuerda: Nehemías reconstruyó el muro mientras lo querían tumbar. No pares. Ora, respira, y sigue.

🎯 Haz esto:

Escribe 3 cosas que crees que podrían salir mal.

Ahora, junto a cada una, escribe lo que podrías hacer si eso pasara.

Ejemplo:

- “Y si no se vende nada...” → “Pregunto qué puedo mejorar y vuelvo a intentar con más promoción.”
- “Y si me da pena vender...” → “Le pido a alguien que me apoye mientras agarro confianza.”
- “Y si no tengo dinero...” → “Empiezo con lo que tengo, aunque sea poquito.”

### 🛡️ **Parte 4: “Tu motivación viene de arriba”**

Los negocios del mundo se mueven por dinero. Pero los negocios del Reino se mueven por propósito.

Si tú haces esto para servir, bendecir y crecer, Dios se encarga de lo demás.

🎯 Pregúntate:

- ¿Por qué estoy haciendo esto?
- ¿A quién quiero ayudar con este negocio?
- ¿Cómo puedo bendecir a otros con lo que voy a vender?

Cuando tu motor es servir, el cielo te respalda.

### 🙌 **Cierre con oración de fuego:**

*“Padre, gracias por darme una visión. Hoy decido dejar de tener miedo y ponerme en acción. Dame fuerza para dar cada paso, sabiduría para resolver cada obstáculo y fe para seguir adelante. Mi negocio es tuyo, y mi trabajo será mi forma de adorarte. Amén.”*

✅ Al terminar este módulo, ya tienes:

- Un plan de pasos simples para lanzar tu negocio

- Fechas para actuar
- Estrategias para superar obstáculos
- Y un propósito que te va a levantar cuando sientas que te caes

## **MÓDULO 5: “PONLE NÚMEROS A TU SUEÑO (SIN SER CONTADOR)”**

*No se trata de ser experto, se trata de no ser ciego con tu dinero*

### **¿Para qué es este módulo?**

Pa' que aprendas a llevar las cuentas básicas de tu negocio.

Vas a saber cuánto ganas, cuánto gastas, y si de verdad te está yendo bien o solo estás trabajando pa' no sentir culpa.

### **Parte 1: “Tu negocio necesita una libreta, no un MBA”**

Así como Jesús mandó contar cuántas canastas sobraban después de alimentar a la multitud (Mateo 14:20), tú también debes contar lo que entra y sale en tu negocio.

#### Reto:

Consíguete una libreta (o abre una nota en tu cel) solo para esto.

Y cada día que vendas algo, anota tres cosas:

1. Qué vendiste
2. Cuánto lo vendiste
3. Cuánto gastaste en hacerlo

Hazlo aunque vendas una sola cosa. Tu primer cliente es tu primer milagro 🙌

### **Parte 2: “¿Estás ganando o nomás sobreviviendo?”**

Aquí es donde muchos se confunden. Venden, sí... pero todo se les va en volver a comprar lo mismo. No crecen. Se estancan.

#### Ejemplo real:

Digamos que Abigail vende 10 gelatinas al día en \$10. Gana \$100 diarios.

Pero si cada gelatina le cuesta \$6 en total (ingredientes + luz + vasitos), entonces se gastó \$60.

Eso significa que ganó \$40 limpios ese día. Y si vende así 6 días a la semana... ¡eso ya es una lanita!

👉 Anota lo que GANAS REALMENTE, no solo lo que entra.

### 🕒 **Parte 3: “Tu tiempo también vale”**

Si tú tardas 3 horas en hacer tus productos, y ganas solo \$30 por todo eso... compa, estás ganando menos que el chavo del súper.

Tú también vales, y tu tiempo cuenta.

🎯 Haz esto:

Piensa cuánto te gustaría ganar por hora. ¿\$50? ¿\$70?

Ahora ve si con lo que haces te estás pagando ese tiempo.

Si no, hay que subir precios o hacer más rápido lo que haces.

### 🙌 **Parte 4: “Separar el dinero es proteger la bendición”**

No revuelvas lo que es del negocio con lo que es pa' los frijoles o la tanda. Si no separas, te confundes y luego crees que ganaste... pero ya te lo comiste.

🎯 Tips del barrio:

- Usa un sobre, cajita o hasta un bote para guardar lo que es del negocio.
- Si puedes, abre una cuenta digital solo pa' eso (hay apps fáciles sin bancos).
- Y cuando te pagues, hazlo con orden: una parte pa' ti, una parte pa' reinvertir, una parte pa' Dios o pa' ayudar.

### 🙌 **Cierre con oración poderosa:**

*“Señor, enséñame a ser fiel en lo poco para que me confíes lo mucho. Dame sabiduría para manejar el dinero con integridad, para multiplicar mis recursos y para no olvidar que todo lo que tengo viene de Ti. Amén.”*

✅ Al terminar este módulo ya puedes:

- Saber cuánto te queda de ganancia real
- Llevar tus cuentas en una libreta
- Valorar tu tiempo
- Separar tu dinero con inteligencia

🎉 ¡FELICIDADES, HERMANO!

Terminaste este curso intensivo y práctico de plan de negocios. Ya no estás en ceros. Ahora tienes una base firme, hecha con visión, fe y barrio 🙌👛