

1 - Primeros Pasos Después de Tu Compra en Royal

Bienvenida a tu nueva aventura emprendedora con Royal. Este ebook está diseñado para guiarte paso a paso desde tu primera compra hasta tus primeras ventas, sin necesidad de herramientas complicadas o tecnológicas avanzadas. En Royal te brindamos todo lo necesario para que empieces a emprender de manera simple, ya sea con joyas, ropa, bijouterie, maquillaje o artículos de moda. Prepárate para iniciar tu propio negocio en el mundo de la moda y el fashion.

ROYAL by Royal Company



¿Qué es Royal y cómo te ayudamos a emprender?

1 Productos de Calidad

Royal ofrece una amplia gama de productos de moda, incluyendo joyas, ropa, bijouterie y maquillaje, todos de alta calidad para que puedas iniciar tu negocio con confianza.

2 Soporte Integral

Te brindamos apoyo en cada paso del camino, desde la selección de productos hasta estrategias de venta y marketing para tu tienda online de moda.

3 Herramientas Simples

Proporcionamos herramientas fáciles de usar para que puedas gestionar tu inventario y comunicarte con tus clientes sin complicaciones tecnológicas.

4 Formación Continua

A través de nuestra Academia Royal, te ofrecemos recursos gratuitos para que sigas aprendiendo y mejorando tu negocio de moda.



Objetivo del ebook: Guía completa para tu emprendimiento

Desde la Compra

Te guiaremos desde el momento en que realizas tu primera compra en Royal, asegurando que sepas exactamente qué hacer con tus nuevos productos.

Hasta las Ventas

Aprenderás cómo prepararte para tus primeras ventas, incluyendo estrategias de precios y comunicación con clientes.

Sin Complicaciones

Todo el proceso se explica de manera sencilla, sin necesidad de herramientas tecnológicas avanzadas o complicadas.

Enfoque Práctico

Cada capítulo está diseñado para ofrecerte consejos prácticos y aplicables inmediatamente en tu nuevo negocio de moda.



Capítulo 1: ¿Qué Hacer Después de Tu Primera Compra en Royal?

**1**

Recapitulación de los productos

Revisa los productos que adquiriste y piensa en posibles clientes para cada tipo de producto. Esto te ayudará a vender más rápido.

2

Preparación para recibir tu pedido

Royal se encarga de que tu pedido llegue de manera segura y rápida, con un tiempo de entrega de 3 a 7 días hábiles. Mientras esperas, comienza a planificar tu estrategia de ventas.

3

Verificación del pedido

Al recibir tu pedido, verifica la cantidad y el estado de los productos. Realiza una clasificación rápida antes de almacenarlos para facilitar su oferta a los clientes.

1.1 Recapitulación de los productos que compraste

Joyas y Bijouterie

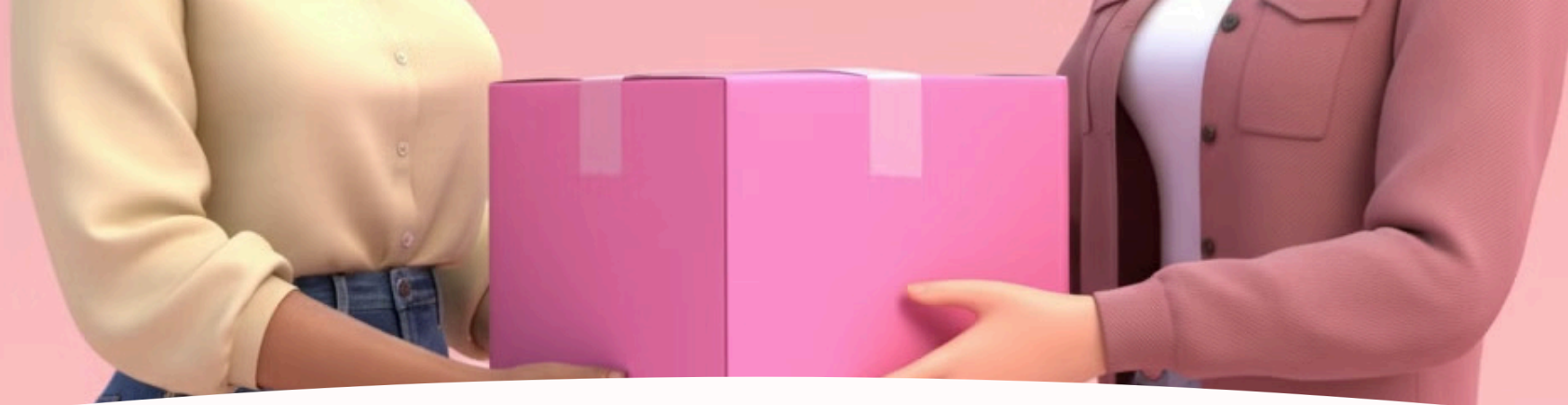
Identifica los diferentes tipos de joyas y bijouterie que has adquirido. Piensa en cómo podrías combinarlos con diferentes estilos de ropa para ofrecer conjuntos completos a tus clientes.

Ropa y Artículos de Moda

Organiza la ropa por categorías (tops, pantalones, vestidos, etc.) y piensa en posibles combinaciones. Considera qué accesorios podrían complementar cada prenda.

Maquillaje

Si has comprado productos de maquillaje, organízalos por tipo (base, labiales, sombras, etc.). Piensa en looks completos que podrías sugerir a tus clientes combinando maquillaje y ropa.



1.2 ¿Cómo te preparamos para recibir tu pedido?

1 Seguimiento del Envío

Royal te proporciona un número de seguimiento para que puedas rastrear tu pedido en tiempo real y estar preparada para recibirlo.

2 Comunicación Constante

Te mantenemos informada sobre el estado de tu pedido a través de correos electrónicos o mensajes de texto, asegurando que estés al tanto de cualquier actualización.

3 Tiempo de Entrega

El tiempo de entrega varía entre 3 a 7 días hábiles, dependiendo de tu ubicación. Aprovecha este tiempo para planificar cómo mostrarás tus productos a tus clientes.

4 Preparación del Espacio

Te aconsejamos preparar un espacio adecuado para recibir y organizar tus productos, facilitando así el proceso de inventario y presentación.



1.3 Verificación del pedido: ¿Qué revisar cuando llegan tus productos?



Cantidad de Productos

Asegúrate de que los productos recibidos coincidan con lo que pediste. Cuenta cada artículo y compáralo con tu factura.

Estado de los Productos

Verifica que todos los productos estén en buen estado. Inspecciona cuidadosamente cada pieza de joyería, prenda de ropa o artículo de maquillaje.

Clasificación Rápida

Antes de almacenarlos, organiza los productos según el tipo. Esto facilitará la oferta a tus clientes y el control de tu inventario.

Documentado

Guarda toda la documentación relacionada con tu pedido, incluyendo facturas y garantías. Esto te será útil para futuras referencias y posibles devoluciones.

Capítulo 2: Organización de tu Inventario

¿Qué es el inventario?

El inventario es el control que llevás de los productos que tenés para vender. Es fundamental para el éxito de tu negocio de moda.

Importancia del Inventario

Un inventario bien organizado te permite saber cuántos productos tenés en stock, qué se está vendiendo mejor y cuándo deberías hacer una nueva compra.

Métodos de Clasificación

Aprenderás métodos sencillos para clasificar tus productos, ya sea por categorías, precios o popularidad.

Herramientas Simples

Te mostraremos cómo usar herramientas manuales simples como Google Sheets para llevar un registro preciso de tu inventario de moda.



2.1 ¿Qué es el inventario y por qué es importante?

Definición de Inventario

El inventario es el registro detallado de todos los productos que tienes disponibles para vender en tu negocio de moda. Incluye joyas, ropa, bijouterie, maquillaje y cualquier otro artículo de moda que ofrezcas.

Importancia del Inventario

- Te permite saber exactamente qué productos tienes disponibles.
- Ayuda a identificar qué artículos se venden más rápido.
- Facilita la planificación de nuevas compras.
- Previene la pérdida de ventas por falta de stock.

Beneficios para tu Negocio

Un inventario bien gestionado mejora la eficiencia de tu negocio, aumenta la satisfacción del cliente al tener siempre disponibles los productos deseados, y te ayuda a tomar decisiones informadas sobre qué productos comprar en el futuro.

2.2 Cómo clasificar tus productos: Métodos sencillos para tener todo en orden

1 Por Categorías

Separa los productos por tipo: joyas, ropa, maquillaje, etc. Esto facilita la búsqueda rápida de artículos específicos cuando los necesites.

2 Por Precio

Organiza los productos según su precio. Esto te ayudará a saber cuáles son los productos que más podés promover o incluir en ofertas especiales.

3 Por Popularidad

Identifica y agrupa los productos más vendidos. Esto te permitirá mantener un stock adecuado de los artículos con mayor demanda.

4 Por Temporada

Clasifica los artículos según la temporada (primavera/verano, otoño/invierno). Esto te ayudará a planificar tus ventas de acuerdo a la época del año.



2.3 Herramientas manuales simples para llevar tu inventario (Google Sheets)

Nombre del Producto	Cantidad Disponible	Costo	Precio de Venta	Fecha de Compra
Collar de Perlas	10	\$15	\$30	01/05/23
Vestido Floral	5	\$25	\$50	15/05/23
Labial Rojo	20	\$5	\$12	20/05/23



2.4 ¿Cómo organizar tus productos en casa?

Espacio Dedicado

Dedica un lugar exclusivo en tu casa para guardar los productos. Puede ser un armario, una habitación extra o incluso un rincón de tu dormitorio.

Uso de Cajas y Estantes

Utiliza cajas etiquetadas o estantes para mantener todo ordenado por categoría o estilo. Esto facilita el acceso a los productos cuando los necesitas.

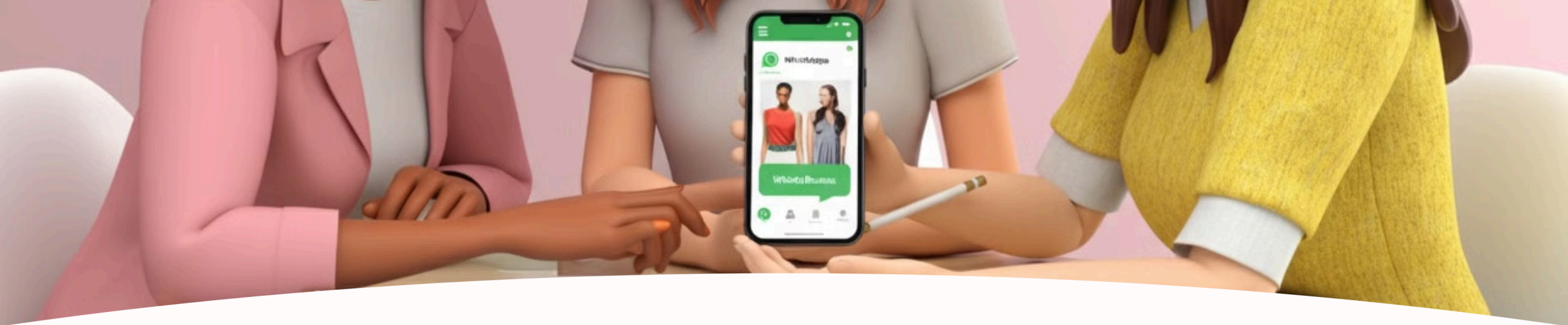
Protección de Productos

Asegúrate de que tus productos estén protegidos del polvo, la humedad y la luz directa del sol para mantener su calidad.

Rotación de Stock

Organiza tus productos de manera que puedas rotar el stock fácilmente, colocando los artículos más antiguos al frente para venderlos primero.





Capítulo 3: Uso de las Herramientas Básicas de Royal

1

WhatsApp Business

Aprende a configurar y utilizar WhatsApp Business para comunicarte profesionalmente con tus clientes.

2

Catálogo de Productos

Descubre cómo cargar el catálogo de productos de Royal en WhatsApp para mostrar tus artículos de moda de manera atractiva.

3

Automatización de Mensajes

Configura mensajes de bienvenida automáticos para brindar una atención rápida y profesional a tus clientes.

3.1 WhatsApp Business: Configuración básica y primeros pasos

1

Crear tu cuenta

Descarga WhatsApp Business y crea tu cuenta usando tu número comercial o personal.

2

Perfil Profesional

Sube tu logo y nombre comercial. Asegúrate de que la imagen sea profesional y clara, representando bien tu marca de moda.

3

Información del Negocio

Escribe una biografía breve explicando qué ofreces en tu tienda de moda y establece tu horario de atención.

4

Etiquetas y Categorías

Utiliza etiquetas para organizar tus chats con clientes y categorías para clasificar tus productos de moda.



3.2 ¿Cómo cargar el catálogo de productos de Royal en WhatsApp?

1 Descarga de Fotos

Descarga en la tienda de Royal las fotos de los productos que compraste. Asegúrate de que las imágenes sean de alta calidad y muestren claramente los detalles de tus artículos de moda.

2 Agregar Productos

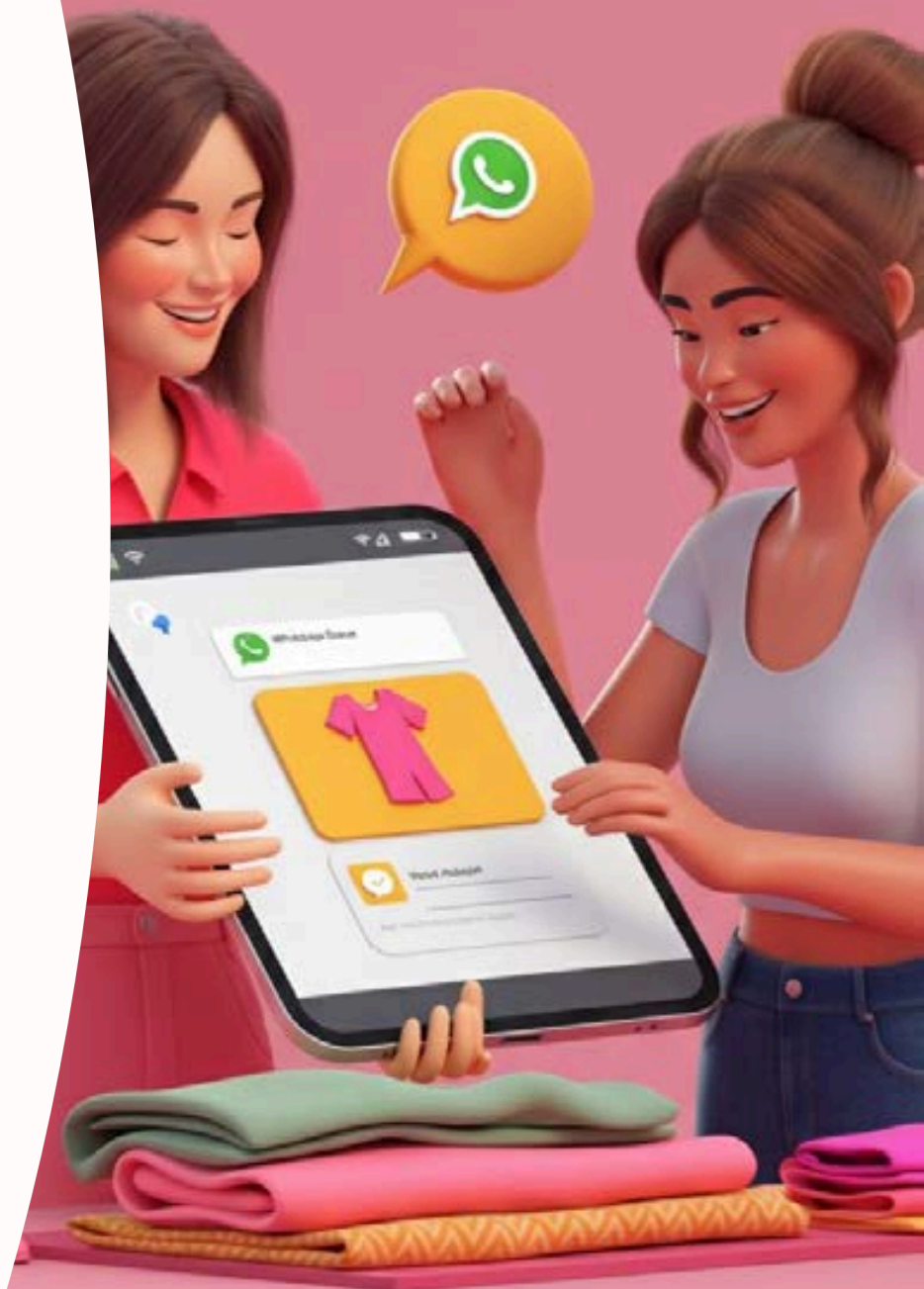
En WhatsApp Business, ve a la sección de Catálogo y comienza a agregar tus productos uno por uno, subiendo las fotos descargadas.

3 Descripción Detallada

Para cada producto, escribe una descripción detallada que incluya características, tallas disponibles y materiales. Esto ayudará a tus clientes a tomar decisiones informadas.

4 Incluir Precios

Sé transparente con los precios para que tus clientes sepan qué esperar. Puedes incluir también información sobre descuentos o promociones especiales.



3.3 Automatización de mensajes: Cómo crear un mensaje de bienvenida

Acceder a Herramientas

En WhatsApp Business, ve a la sección de Herramientas de mensajería y selecciona "Mensaje de bienvenida".

Redactar Mensaje

Crea un mensaje amigable y profesional que se enviará automáticamente cuando alguien te escriba por primera vez.

Personalización

Incluye tu nombre y una breve descripción de los productos de moda que ofreces para dar un toque personal.

Ejemplo de Mensaje

"¡Hola! Gracias por tu interés en nuestros productos. Soy [tu nombre] y estoy para ayudarte con cualquier consulta que tengas sobre nuestra colección de moda. ¡Contame qué te interesa!"



Capítulo 4: Preparación para Tus Primeras Ventas

Comunicación Efectiva

Aprende a comunicarte de manera efectiva con tus primeros clientes, utilizando un tono amable y profesional. Responde rápidamente a las consultas y ofrece información detallada sobre tus productos de moda.

Estrategia de Precios

Descubre cómo fijar precios competitivos para tus productos de moda y bijouterie. Aprende a calcular márgenes de ganancia y a ofrecer descuentos iniciales para atraer a tus primeros clientes.

Objetivos de Ventas

Establece tus primeros objetivos de ventas realistas. Comienza con metas alcanzables, como vender 5 productos en tu primera semana, y ajusta tus objetivos a medida que ganas experiencia en el mundo de la moda y los negocios.

Capítulo 5: Planificación y Organización

1

Organización del Tiempo

Aprende a organizar tu tiempo eficientemente, especialmente si tienes otras responsabilidades además de tu negocio de moda.

2

Herramientas de Planificación

Descubre cómo utilizar herramientas simples como Google Calendar y Trello para planificar tus actividades y tareas relacionadas con tu emprendimiento de moda.

3

Establecimiento de Metas

Aprende a establecer metas realistas para tu emprendimiento de moda, comenzando con objetivos alcanzables y aumentando gradualmente tu ambición.



Conclusión: Tu Camino hacia el Éxito en la Moda

Proceso Gradual

Recuerda que el emprendimiento es un proceso. Paso a paso se llega lejos en el mundo de la moda y los negocios.

Aprendizaje Continuo

Aprovecha la Academia Royal y otros recursos gratuitos para seguir aprendiendo y mejorando tu negocio de moda.

Perseverancia

La clave del éxito en la industria de la moda está en la constancia y la dedicación. Mantén tu motivación alta y no te desanimes ante los desafíos.

Crecimiento Futuro

A medida que ganes experiencia, podrás expandir tu negocio, diversificar tus productos y crear tu propia marca de moda.



Recursos Adicionales y Próximos Pasos



Academia Royal

Accede a cursos y tutoriales adicionales sobre moda, marketing y gestión de negocios en la Academia Royal.



Comunidad de Emprendedores

Únete a nuestra comunidad de emprendedores de moda para compartir experiencias y obtener consejos valiosos.



Soporte Continuo

Recuerda que el equipo de Royal está siempre disponible para ayudarte en tu camino como emprendedora de moda.



Crecimiento Futuro

Explora oportunidades para expandir tu negocio, como crear tu propia línea de moda o abrir una tienda física.

