

Venta por catálogo

Si cumples estos pasos con disciplina, es muy posible que salgas adelante.

Produce

Ropa, perfumería o accesorios: compras por lote y vendes a tus contactos.



¿Es para ti? (si respondes no a dos, elige otra idea)

- ¿Tienes más de 100 contactos en WhatsApp que te responden?
- ¿Te gusta hablar con la gente y no te da pena cobrar?
- ¿Puedes guardar la mercancía en un sitio seco y ordenado?

Qué compras con tu turno

Precios aproximados · COP

Primer lote de mercancía (un solo rubro o un catálogo:
Yanbal, Natura, Ésika, ropa) \$270.000

Bolsas, etiquetas y una buena foto de cada producto \$30.000

Total aproximado \$300.000

Dónde: Catálogos con cupo de consultora o mayoristas del centro; compra solo lo que ya te preguntaron.

Paso a paso

1. Mira a tu alrededor antes de comprar: pregúntale a 10 personas de tu zona si te comprarían. Si menos de 3 dicen que sí, elige otra idea de la lista.
2. Busca el mejor precio en Mercado Libre ([mercadolibre.com.co](https://www.mercadolibre.com.co)) y Marketplace de Facebook. Compara usado en buen estado contra nuevo y apunta los tres mejores precios.
3. Compra con tu turno, no con deuda: el mismo día que te llega, compras todo; retiras en persona o lo pides por Servientrega o Interrapidísimo.
4. Antes de comprar, pregunta a 30 contactos qué comprarían. Compra eso, no lo que te gusta a ti.
5. Un rubro, 10 productos, un margen fijo del 30 al 40 por ciento. Nada de fiado los primeros dos meses.
6. Avísale a todo el mundo: estado de WhatsApp, 30 mensajes directos a contactos y una imagen hecha con Gemini o Canva con tu precio y tu número.
7. Publica 3 productos al día en tu estado de WhatsApp con precio; responde en menos de una hora.
8. Reinvierte todo el primer mes: el lote 2 sale de las ventas del lote 1.
9. Primer cliente en 7 días: precio de apertura para los primeros 5 y pídeles que te recomienden con una persona cada uno.

Tus números (ejemplo con precios aproximados; pon los tuyos)

Precio por venta	\$40.000 (precio de tu zona)
Costo de la mercancía	70% de cada venta
Tu cuota semanal de la cadena	\$30.000
Con cuántas ventas pagas la cuota	3 ventas.

Con 3 ventas pagas la cuota de la semana.

Y después

Semana 1: primeras 3 ventas. Mes 1: lote vendido y reinvertido. Mes 2: con la segunda cadena, dos rubros y entregas a domicilio.

Disciplina: las tres reglas

- Horario fijo: los mismos días y las mismas horas, aunque no venga nadie la primera semana.
- La plata del negocio aparte: un sobre o una cuenta solo para esto. La cuota se separa primero, antes de gastar.
- Anota todas las ventas, todos los días. Lo que no se anota no se mejora.

Tu turno está garantizado. Haz tu cuenta antes de empezar

[Simular mi cadena sin registrarme →](#)

Guía orientativa. Precios y ventas son ejemplos; cada negocio es distinto. Compra con tu turno, nunca con deuda.

[Ver esta guía en TuTurno · Colombia](#)