

Reparación de celulares

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

Produce

Cambios de pantalla y batería, y venta de accesorios, desde tu casa.



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

- ¿Te gusta desarmar cosas y tienes pulso y paciencia?
- ¿Hay en tu zona más gente con celular que con tienda de reparación cerca?
- ¿Puedes ver 2 horas de tutoriales al día durante dos semanas antes de cobrar?

Qué compras con tu turno

Precios aproximados · USD

Kit de herramientas de precisión y ventosa	USD 25
--	--------

Pantallas y baterías de los 3 modelos más comunes de tu zona	USD 50
--	--------

Protectores, cargadores y audífonos para reventa	USD 25
--	--------

Total aproximado	USD 100
-------------------------	----------------

Dónde: Herramientas y repuestos en Mercado Libre; pregunta en tu zona qué modelos usa la gente antes de comprar repuestos.

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.ve](https://www.mercadolibre.com.ve)) 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 encomienda (MRW, Zoom).
4. Aprende con dos celulares viejos antes de tocar el de un cliente. Rómpelos y vuélvelos a armar.
5. Empieza por lo que más se daña: pantalla, batería y puerto de carga. Precio fijo por servicio.
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. Vende los accesorios en la misma visita: el cliente que repara también compra cargador.
8. Entrega el mismo día y da 7 días de garantía de tu trabajo; eso te trae al siguiente cliente.
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 reparación (mano de obra)	USD 10 (precio de tu zona)
Gastos (el repuesto lo paga el cliente)	10% de cada venta
Tu cuota semanal del San	USD 10
Con cuántas ventas pagas la cuota	2 reparación (mano de obra)s.

Con 2 reparación (mano de obra)s pagas la cuota de la semana.

Y después

Semana 1: primera reparación. Mes 1: 5 a la semana más accesorios. Mes 2: con el segundo turno, más repuestos y una vitrina.

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 San 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 · Venezuela](#)