

Guía Maestra para **ESTABLECER PRECIOS A TUS DECORACIONES**

y Construir un Negocio Rentable



¡Transforma tu pasión
en rentables ganancias!



Tabla de contenido



Capitulo 1:

Comprendiendo los costos básicos



Capitulo 2:

Valorando tu Tiempo y Habilidades



Capitulo 3:

Entendiendo al Cliente y al Mercado



Capitulo 4:

Ganancia y adelanto

Tabla de contenido



Capítulo 5:

Conclusión y Regalo Extra



Capítulo 6:

Regalo Extra

Introducción

Bienvenida a "Guía maestra para establecer precios a tus decoraciones y construir un negocio rentable". Este e-Book está diseñado tanto para emprendedores que ya han iniciado su viaje en la decoración como para aquellos que están por comenzar su propio negocio.

¿Por qué es esencial saber cómo tarifar adecuadamente tus creaciones?

La respuesta es simple:

Dos de los pilares fundamentales para tener un negocio de decoración próspero y exitoso son, primero, poseer conocimientos en técnicas, tendencias y montajes; y segundo, saber establecer tarifas justas. Si no dominas la segunda parte, puedes sentir que tu esfuerzo no se traduce en ganancias, corriendo el riesgo de incurrir en pérdidas que podrían amenazar la continuidad de tu negocio.

Así que, dedica especial atención a esta guía, pero más importante aún, asegúrate de aplicar los conocimientos que adquirirás aquí. Estos son los cimientos esenciales que impulsarán el crecimiento y la sostenibilidad de tu negocio.

¡Prepárate para transformar tu pasión en un negocio próspero!



Capítulo 1:

Comprendiendo los costos básicos

1.1. Costos de Materiales:

Estos incluyen los globos, las herramientas y todo lo que necesitas para hacer magia con tus decoraciones. En esta sección, desglosaremos exactamente cuánto cuesta cada elemento que vas a usar en la decoración que te están cotizando, para que puedas tener un panorama claro de tus gastos.

Ten en cuenta que en los casos como la cinta de embalaje, nylon, silicona, inflador etc, este tipo de materiales que no vamos a gastar por completo en una decoración si no solo una parte puedes cobrar en cada decoración una octava parte de lo que te costo ese material o herramienta

Por ejemplo:

- **Globos** = SS
- **Globos 260** = SS
- **Cinta de embalaje** = SS
- **Nylon** = SS
- **Rafia** = SS
- **Pegamento** = SS
- **Silicona** = SS
- **Banner o lona decorativa** = SS
- **Tijeras** = SS
- **Inflador sea manual o eléctrico** = SS

Así debes realizar tu propio lista de acuerdo a la decoración que te están pidiendo.

Te recomiendo escoger la foto de una decoración y empezar a realizar el paso a paso que veras en este e-book así entenderás mucho mejor, continuemos

1.2. Costos de Alquiler

En esta fase, es crucial considerar el mobiliario, accesorios, mesas y esculturas, así como evaluar si será necesario alquilar un salón comunal u otro espacio para el evento.

En el caso de que ya poseas el mobiliario, accesorios, esculturas y otros elementos necesarios, es igualmente importante asignar una tarifa de auto-alquiler. Los ingresos generados de esta tarifa deben ser reinvertidos en la adquisición de más mobiliario y accesorios, permitiéndote mejorar continuamente la ambientación de tus decoraciones según las necesidades y demandas del mercado.

Por ejemplo:

Mesas cilíndricas = SS

Escultura de cenicienta = SS

Muro shimer wall = SS

Letras en neón = SS

Luces = SS

1.3. Gastos Operativos:

Ahora hablemos de cómo mantener las luces encendidas y el negocio en marcha. Aquí, identificaremos y calcularemos los gastos operativos lo mínimo que necesitas para operar tu negocio. ¿Alquiler de espacio? Sí. ¿Transporte? Claro. Todos esos costos que son como los cimientos de tu negocio: fijos. Vamos a entenderlos para que puedas manejarlos de manera inteligente.

En el caso que estés empezando desde tu casa igualmente debes tener en cuenta un porcentaje de luz que puedes consumir porque generalmente llevamos parte de la decoración de los globos ya elaborada y en el lugar terminamos lo que nos falta

En este caso debes sacar un pequeño porcentaje de todo lo que vas a poner en esta lista

Por ejemplo:

Servicio de luz = SS

Plan de celular para tener datos = SS

Transporte o gasolina que gastaste para ir por los materiales = SS

Local, oficina o espacio de trabajo = SS

Publicidad = SS

@GlobosFiestasyEventos

1.4. Costo de traslado

Esto hace referencia en cuanto te va a costar llevar los materiales, el mobiliario y parte de la decoración que ya has avanzado hasta el lugar del evento ida y vuelta

1.5 Garantía

Esto es un pequeño porcentaje de un depósito o garantía que le vas a pedir a tu cliente y debe quedar en el contrato, como respaldo de daños a tu mobiliario, accesorios, etc; que puedan ocurrir en el evento, si nada se rompe y te entregan todo perfecto tu solo devuelves el dinero de la garantía. Aplícalo porque eso me ha ayudado mucho a que las personas cuiden muy bien todo de la decoración para que yo les devuelva el dinero completo de la garantía



Capítulo 2:

Valorando tu tiempo y
habilidades

2.1 Tarifas de Mano de Obra:

En el mundo de la decoración de globos y eventos, tu tiempo y tus habilidades son activos invaluableles. Establecer tarifas de mano de obra adecuadas no solo reconoce tu dedicación, sino que también contribuye al crecimiento sostenible de tu negocio. Aquí te guiaré a través de los aspectos clave para valorar tu tiempo de manera justa y equitativa.

Entendiendo la Importancia de tu Tiempo:

En primer lugar, es esencial reconocer que tu tiempo es un recurso limitado y valioso. Cada hora dedicada a un proyecto implica no solo la ejecución de habilidades técnicas, sino también la experiencia acumulada a lo largo de tu carrera.

Calculando tu Tarifa por Hora:

- Considera factores como la complejidad del diseño, la demanda del mercado y tu nivel de experiencia.
- Un método común es calcular tus gastos mensuales y anuales, incluyendo salarios deseados, y dividirlo por el número de horas que planeas trabajar mensualmente. Esto te dará una base sólida para establecer una tarifa por hora que cubra tus costos y te brinde ganancias.

Diferenciación Basada en Habilidades:

- Evalúa tus habilidades únicas que te destacan en el mercado. La capacidad de crear diseños innovadores, trabajar eficientemente o manejar proyectos complejos son aspectos que pueden justificar tarifas más altas.

Factores a Considerar:

- La temporada y la demanda del mercado pueden influir en tus tarifas. Por ejemplo, períodos de alta demanda, como fiestas de fin de año, pueden justificar tarifas ligeramente superiores.
- No olvides tener en cuenta el tiempo dedicado a la planificación, consultas con clientes y posibles ajustes después de la instalación.

Transparencia con el Cliente:

- Comunicar claramente tus tarifas por hora a los clientes es fundamental. Esto establece expectativas y construye confianza, lo que es esencial para el éxito a largo plazo.

Consideración Ética:

- Si bien es importante cobrar tarifas justas, también es vital ser ético en tus prácticas comerciales. Asegúrate de que tus tarifas sean competitivas y reflejen el valor real de tus servicios.

Todo esto dependerá de tu país; un buen punto de partida es el costo por hora de trabajo en tu ciudad, en tu sector tenlo en cuenta y a partir de ellos sumas de acuerdo a los criterios que anteriormente te mencione, recuerda que si la decoración es para una temporada que para tu negocio es alta esta bien si subes la tarifa de tu mano de obra

Al comprender y calcular adecuadamente tus tarifas de mano de obra, estarás dando un paso crucial hacia el reconocimiento y la recompensa adecuada por tu arduo trabajo y habilidades únicas.



Capítulo 3: Entendiendo al Cliente y al Mercado

3.1. Investigación de Mercado: Explorando las Claves del Entorno Local

La investigación de mercado se convierte en una brújula esencial para todo emprendedor. En esta sección, exploraremos métodos efectivos para investigar y comprender los precios en el mercado local. Desde analizar a la competencia hasta identificar las tendencias emergentes, te sumergirás en la dinámica de tu entorno, proporcionándote valiosa información para ajustar estratégicamente tus tarifas.

Debes consultar en tu sector cuánto costaría la misma decoración con diferentes decoradores, notarás que unos cobran más o otros menos o incluso mucho menos, ¿que debes analizar aquí? la experiencia, calidad y conocimiento de cada uno allí es donde difiere el valor y será un gran punto de partida para que puedas ser competitiva con tus precios

3.2. Perfil del Cliente Ideal: Conectando con Aquellos que Valorarán tu Arte

¿Alguna vez has escuchado el dicho que dice que para todo hay clientes? Es verdad, y por eso es crucial definir a qué tipo de cliente te diriges. ¿Al que busca descuentos, al cliente promedio o al que busca algo exclusivo y diferenciador? De acuerdo a eso, debes preparar tu conocimiento y estar a la altura de las expectativas de ese cliente, porque es ahí donde encuentran valor y están dispuestos a pagar lo que solicitas. Si alguna vez consideras que el costo de una decoración parece alto o exagerado, es importante

entender que la percepción de valor varía. Lo que podría parecer caro para algunos puede ser completamente razonable para otros. Por lo tanto, desde el inicio, piensa en quién quieres que sea tu cliente ideal y enfoca tus esfuerzos hacia ellos. Si alguien opina que tus servicios son costosos pero, al mismo tiempo, otras personas si te contratan y están dispuestas a pagar por ello, significa que esas personas que consideran caro no son tu cliente ideal. Las personas dispuestas a pagarte no solo tienen el poder adquisitivo, sino que también ven un gran valor en lo que ofreces; esos son tus clientes ideales.

@GlobosFiestasyEventos



Capitulo 4:

Ganancia

Llegamos a la parte que probablemente mas te puede interesar y que puede permitir que tu negocio crezca o fracase así que mucha atención

Aparte de cobrar por tu mano de obra, por tu tiempo que vendría siendo tu sueldo debemos sacar un porcentaje de ganancia para tu negocio para que así puedas crecer mucho mas, de que depende este porcentaje de ganancia de varios factores como tu conocimiento, tu experiencia, la trayectoria de tu negocio, la calidad y el servicio que prestas, lo mínimo que puedes ganar es un 50% y eso si apenas empiezas, puedes llegar a ganar hasta un 300% si ya tienes mucha experiencia

¿Como vas a sacar ese porcentaje? De la siguiente manera presta mucha atención porque aquí ya vas a saber el precio final para cobrarle a tu cliente, debes sumar todo lo que fuimos anotando anteriormente los

- Costo de materiales
- los costos de alquiler
- los gastos operativos

El total de toda la suma anterior le vas a sacar el porcentaje de ganancia que deseas, recuerda desde el 50% hasta el 300% este sera el valor de tu mano de obra y la ganancia para tu negocio, recuerda quedarte con tu parte de mano de obra y la ganancia del negocio podrías reinvertirla en mobiliario, materiales cosas que te servirán pronto

Ejemplo:

Supongamos que todo lo anterior me dio 350 (pueden ser dolares, soles, pesos lo que sea, depende de tu país, solo es un ejemplo)

Decidí que me quiero ganar un 50%, entonces a esos 350 le vamos a sacar el 50% = esto me da un total de 124 que sería la ganancia del negocio

Ahora para sacar el precio final que le voy a dar al cliente sumo los 350 (de costos) + 124 (de ganancia) + 60 (de traslado ida y vuelta) + 30 (de garantía)

= 564

Esto sería lo que le cobrarías a tu cliente

Recuerda que si te entrega toda la decoración en perfecto estado, no se dañó y no se rompió nada tu devuelves el valor de la garantía, que para este ejemplo serían 30; en caso contrario de que algo se rompió, se dañó, de la garantía vas a cobrar eso que se rompió y el restante lo devuelves. Calcula la garantía sobre las cosas que sean más probables que se rompan o se dañen

Recomendaciones importantes

- Cuando una persona decida contratarte siempre debes pedir un adelanto del 50% del total cotizado y el 50% restante tan pronto termines la decoración
- No aceptes que te digan que te pagan cuando vayas hacer el desmonte

No aceptes contratos donde te digan que te ponen los materiales y tu solo pones la mano de obrar

Siempre que te contraten realice un documento por escrito de lo que incluye la decoración, la garantía que es el respaldo de lo que vas a dejar, el transporte, día del evento y hora, valor total, recepción del adelante y todas las condiciones que consideres pertinentes para que no hayan malos entendidos

Ahora ya sabes como cobrar por tus decoraciones pero recuerdas que al inicio te hable de dos pilares fundamentales para tener un negocio de decoración próspero y exitoso primero, poseer conocimientos en técnicas, tendencias y montajes; y segundo, saber establecer tarifas justas, ya resolvimos el segundo pilar ahora quiero darte la oportunidad de aprender sobre técnicas de decoración, tendencias, montaje y mas por eso continua a la siguiente pagina





Capítulo 5: Conclusión y regalo extra

Conclusión: Empoderando Tu Éxito en la Decoración de Eventos

Felicidades por llegar al final de esta guía integral sobre la fijación de precios en la industria de la decoración de eventos. Ahora que has explorado cada capítulo y has adquirido conocimientos valiosos, estás un paso más cerca de potenciar el éxito de tu negocio.

Recuerda, establecer precios justos y estratégicos es fundamental para la sostenibilidad y crecimiento de tu emprendimiento. Hemos abordado desde los costos básicos hasta aspectos psicológicos clave, proporcionándote una visión completa y práctica de cómo estructurar tus tarifas y presentarlas con confianza.

Mantén siempre presente la importancia de la capacitación para aprender técnicas nuevas que te permita ofrecer decoraciones originales, la calidad, la creatividad y la percepción de valor. Cada proyecto es una oportunidad para demostrar tu habilidad artística y construir relaciones sólidas con tus clientes que incluso te puedan recomendar con sus familiares o amigos

No olvides aplicar estos conocimientos de manera personalizada a tu negocio. Ajusta las estrategias según tu estilo, tu mercado y, lo más importante, según las necesidades y expectativas de tus clientes. La flexibilidad y la adaptabilidad son esenciales en un mercado dinámico.

Como cierre, te animamos a seguir explorando, aprendiendo y perfeccionando tus habilidades. La industria de la decoración de eventos evoluciona

constantemente, y tu capacidad para innovar y ofrecer experiencias únicas marcará la diferencia.

¡Éxito en tu viaje empresarial! Que cada decoración que realices sea una obra maestra que refleje tu pasión y dedicación.

Recuerda, el arte de la decoración está en tus manos, y esta guía ha sido creada para guiarte hacia el éxito.

Recuerda, el arte de la decoración está en tus manos, y esta guía ha sido creada para guiarte hacia el éxito.

@GlobosFiestasyEventos

variable	costo
Costo de materiales	\$
Costos de alquiler	\$
Gastos operativos	\$
suma lo anterior y tendrás total de costos	=

A la suma de lo anterior le sacas un porcentaje del 50% hasta un 300% lo que desees, esta sera tu ganancia

Total pata tu cliente	costo
Total de costos	\$
Ganancia (aquí va el resultado del porcentaje sacado anteriormente)	\$
Traslado	\$
Garantia	\$
TOTAL A COBRAR A TU CLIENTE	=

REGALO SEMANA DECOMASTER



 **Amantha**
Escuela de Eventos

Event Week

SEMANA DEL DECORADOR EXITOSO



Aprende los **3 pasos para pasar de \$500 a \$3000 dólares** con tu negocio de decoración de fiestas y eventos. USD

Pasa de \$500 a \$3000

 22 al 24 de **ABRIL**

Felicitaciones por llegar hasta aquí, tener tanto compromiso con tu conocimiento y negocio. **Aquí tienes tu pase sin costo para la semana decomaster**, donde aprenderás técnicas innovadoras de decoración, marketing para tu negocio, lo que me ha funcionado para un negocio de mas de 8 años



¿Que aprenderás en la semana Decomaster?



Del 22 al 24 de abril



Trasmisión en vivo por YouTube

¡Así que no hay excusas podras asistir sin problema!



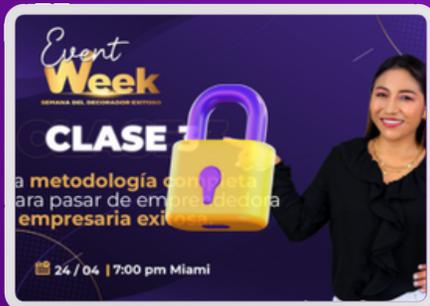
Clase 1:

Descubre los 3 pasos para aumentar los ingresos de tu negocio de la decoración de fiestas y eventos



Clase 2:

Los secretos para convertir una decoración simple en una decoración wow



Clase 3:

La metodología completa para pasar de emprendedora a empresaria exitosa

@GlobosFiestasyEventos



TRASMISION EN VIVO

¡Así que no hay excusas podras asistir sin problema!



CLIC AQUÍ
PARA UNIRTE

