

TALLER DE CARPINTERIA



TALLERISTA. JULIO CESAR PERALES

COMENZANDO
CON EL
EMPRENDIMIENTO





MODULO IV

TALLERISTA. JULIO CESAR PERALES

PEDIDO Y
COTIZACIÓN
DEL PRODUCTO



Hablar de madera es un tema bastante amplio, ya que existen muchas áreas en donde puedes hacerte experto y de esta manera adquirir un veneficio de emprendimiento, como ejemplo puedes hacerte especialista en la construcción de un tipo de mueble como closets o estufas y eso te dará un plus ya que te reconocerán como el especialista en esa área.



La demanda de productos de madera siempre ha sido alto ya que se trata de productos fuertes duraderos y económicos



Iniciar un negocio de carpintería es una excelente manera de convertir un pasatiempo que disfruta en una empresa para hacer dinero. los artículos de madera son populares y son excelentes decoraciones y regalos.



Pero iniciar un negocio implica más que crear objetos de madera. requiere investigación y planificación, especialmente en marketing y gestión empresarial.



INVESTIGACIÓN DE FACTIBILIDAD DE MERCADO

- Demografía y psicografía

*Los que necesitan los servicios de
trabajo de la madera incluyen
niños, adultos, organizaciones
corporativas, así como individuos.*



La carpintería es un campo muy amplio. Los productos que puede elegir hacer también son variados y le ofrecen muchas opciones. Para mantener un mejor enfoque y comenzar con claridad y precisión, es mejor si decide a qué categoría de productos va a atender.



Hay 2 factores básicos que debe tener en cuenta al decidir un nicho para su negocio de carpintería. necesita mirar su propio conjunto de habilidades y debe mirar la demanda y oferta del mercado.



Estos son algunos ejemplos de productos hechos con madera que pueden ser inspiradores para tu emprendimiento



- *Cajas de madera para vino*
- *Hacer un gabinete*
- *Jarra de cerveza de madera*
- *Suministros artesanales*
- *Candeleros*
- *Tabla de cortar*
- *Palillos de madera*
- *Soporte para telefono*
- *Caja de joyería*

- *El nivel de competencia en la industria de la madera.*



La demanda está estrechamente vinculada al nivel de construcción de viviendas. La rentabilidad de las empresas individuales depende de operaciones eficientes, ya que muchos productos son productos básicos.

- *El nivel de competencia en la industria de la madera.*

Las grandes empresas disfrutan de economías de escala en las compras.



Las pequeñas empresas a menudo pueden competir exitosamente al enfocarse en un mercado local.

- *Análisis Económico*



Para que tu negocio de carpintería prospere se tiene que buscar la confianza del consumidor y el ingreso disponible acuerdo diversos factores, como:

- *Costo de la madera.*
- *Tipo de producto que se comercializara.*
- *Buscar un producto fácil y rápido de hacer*
- *Buscar costos y necesidades del consumidor*

- *Posibles desafíos y amenazas de comenzar un negocio de carpintería*



La industria de la carpintería es excepcionalmente diversa, abarcando una amplia gama de empresarios, conjuntos de habilidades y sitios de trabajo.



Mientras que algunos trabajadores de la madera se especializan en proyectos arquitectónicos, la mayoría de los empresarios de la carpintería son aficionados interesados en traducir su pasión en una oportunidad profesional a tiempo completo.



TALLERISTA. JULIO CESAR PERALES

- *Mentalidad emprendedora*



- *Promoviendo negocios*
- *Comprender sus responsabilidades como propietario de un negocio*
- *No tener miedo de obtener ayuda experta*
- *Mejorar las habilidades comerciales*



- *Mentalidad sin rumbo*

- *Teniendo la actitud equivocada*
- *Tener una mentalidad de pasatiempo*
- *No salir a buscar oportunidades*
- *No mejorar las habilidades comerciales*



Escribir un plan de negocios para su negocio de carpintería



La mayoría de los expertos recomiendan que el plan de negocios se implemente primero y, en general, es una gran idea. sin embargo, antes de hacer el plan de negocios, haga algunos de los productos y vea cómo se venden, y cuán popular es el producto



Ya que puede ser una gran moda durante cinco minutos antes de que aparezca el próximo producto caliente, y el creador está atrapado con Cientos de piezas que no se pueden vender.



Los productos deben ser lo suficientemente fáciles de fabricar, duraderos y asequibles (al menos lo suficiente para cubrir los gastos de los materiales necesarios). una vez que se descubre que estos productos de carpintería son populares, y luego comienzan a configurar el plan de negocios.



Debe tener un plan claro de cómo desea administrar su negocio de carpintería incluso antes de comenzar; el plan debe contener cada pequeño detalle de su negocio; incluya la cantidad estimada que necesita como capital que necesita para comenzar este negocio.



Herramientas que necesitará para perfeccionar su comercio. donde comprarás madera en gran cantidad; cómo piensa comercializar sus productos; Otros aspectos de la carpintería que incorporará a su negocio y los objetivos comerciales que desea alcanzar en los próximos 2 a 5 años.



Se elabora un plan de negocios para comprender y anticipar cómo será comenzar un negocio de carpintería. cruzas muchos puentes antes de llegar a ellos y eso es útil. es útil para decidir cómo le gustaría comenzar, qué esperar, qué deberá hacer y evitar errores costosos antes de que sucedan.



La mayoría de las personas que crean un plan de negocios de carpintería afirman que les ayudó a tener éxito. por lo tanto, sugerimos un plan informal sobre el que no tenga que sentirse presionado. Tome su tiempo. Los planes de negocios no se hacen en un día. solo sigue agregando a tu propio ritmo.

