

ISSN 2007-6002

BUSINESS Kids

Emprendiendo a jugar



La diferencia que
marca BusinessKids

Descubre el secreto
del éxito con
Brian Tracy



Conoce el
modelo de
negocio
multinivel

Juegos, Pregúntale a Sofi, Nave Tierra y más



\$20.00 México
Año 12, núm. 140, enero de 2025

Editorial

Hola de nuevo. En esta edición, te traemos historias e ideas que te inspirarán a soñar en grande y actuar con decisión, como es el caso de los hermanos Martina y Amau; conocerás a Brian Tracy, un experto en negocios que comenzó desde cero y ahora ayuda a millones a alcanzar el éxito. Además, te explicamos más sobre el multinivel. También exploramos increíbles inventos para cuidar el medioambiente, así que prepárate para aprender, divertirse y descubrir cómo los sueños se convierten en realidad.

¡Lleva tu negocio al siguiente nivel!

Únete al Club BusinessKids y avanza en tu carrera emprendedora

+52 | 55 2098 9351

businesskids.com.mx

Índice

3	Descubre el secreto del éxito con Brian Tracy
6	Juego La palabra que falta
8	¿Qué es el multinivel? Una mirada a este modelo de negocio
10	Descubriendo en familia: La diferencia que marca BusinessKids
13	Nave Tierra Inventos que cuidan el planeta
15	BusinessKids en el mundo Hermanos creativos
18	Pregúntale a Sofi
19	Aprende palabras BusinessKids con Pecunia

¡Síguenos! BusinessKids @BusinessKidsMex

MA. CARMEN CABRERA
DIANA MIJANGOS
DANIELA VILLAFUERTE
DANAE HERNÁNDEZ

Dirección editorial
Edición
Diseño
Diseño
Publicidad

direccion@businesskids.com.mx
medios@businesskids.com.mx
diseño@businesskids.com.mx
diseño@businesskids.com.mx
medios@businesskids.com.mx

CONTENIDO: María del Carmen Cabrera Cisneros, Diana Nayelly Mijangos Valle, Marcia Gabriela Vázquez Díaz.

BUSINESSKIDS, año 12, no. 140, enero de 2025, es una publicación mensual editada por COMERCIO INTERNACIONAL MEXICANO S.A. DE C.V. Insurgentes Sur 1915-702, Guadalupe Inn. C.P. 01020, Álvaro Obregón, Teléfono 5556159107, www.businesskids.com.mx. Editor responsable: Ma. Carmen Cabrera Cisneros. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2015-081013013000-102. ISSN: 2007-6002. Licitud de Título no. 15900. Licitud de Contenido no. 15900, otorgada por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Permiso SEPOMEX: en trámite. Impresa en PREPrensa Digital, S.A. DE C.V., Caravaggio 30, col. Mixcoac, C.P. 03910, Benito Juárez, Ciudad de México. Este número se terminó de imprimir el 14 de enero de 2025 con un tiraje de 10,000 ejemplares. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de Comercio Internacional Mexicano S.A. de C.V.

Descubre el secreto del éxito con Brian Tracy



¿Alguna vez te has preguntado cuál es el camino hacia el éxito? Quizá pienses que es algo reservado para los adultos o las personas con mucha experiencia, pero la verdad es que puedes comenzar desde ahora.

Imagina tener una guía que te enseñe a organizar tus ideas, superar tus miedos y aprovechar al máximo tu tiempo.

Esa guía existe, y se llama Brian Tracy.

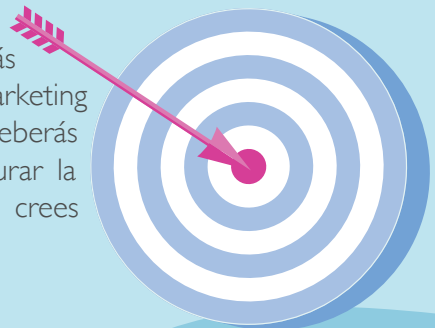
¡Descubre cómo este autor y motivador puede ayudarte a dar los primeros pasos hacia tus sueños!

I. La importancia de las metas claras

En su libro "**Goals!**", Tracy explica que uno de los mayores secretos del éxito es aprender a establecer objetivos claros. Aquí tienes un sencillo plan que puedes aplicar:

- **Piensa en tu futuro:** ¿Qué quieres lograr en los próximos cinco años?
- **Escribe tus metas:** Esto las hace más reales.
- **Divide y conquistarás:** Divide cada objetivo en pequeños pasos que puedas completar poco a poco.

Por ejemplo, si quieres que tu negocio llegue a más personas, establece objetivos como aprender sobre marketing digital, para posicionarlo en redes sociales; entonces deberás apartar tiempo para estudiar, crear contenido, configurar la cuenta, publicar, atender los mensajes, etc. Y si lo crees necesario, contrata a alguien más.



2. ¡Primero, lo difícil!

En “**Eat That Frog!**”, Tracy introduce un concepto poderoso: haz primero la tarea más desafiante de tu lista diaria. Esta filosofía te ayuda a combatir la procrastinación y te da energía para afrontar el resto del día.

- **Encuentra tu “sapo”:** Esa tarea que te da flojera; pero que sabes que es importante.
- **Empieza temprano:** Cuanto antes la hagas, mejor te sentirás.
- **Céntrate:** Evita distracciones como el teléfono o las redes sociales mientras trabajas en ello.

Mientras estés centrado en tu negocio, ¡solamente enfócate en tu negocio! Si haces tus tareas escolares, ¡entonces céntrate en estas tareas! Y si tienes pendientes tareas en el hogar, ¡solamente haz esto!

3. El poder de la autodisciplina

“*Sin autodisciplina, el éxito es imposible*”, dice Tracy en su libro “**No Excuses!**”.

Esto significa que tienes que comprometerte contigo mismo y ser constante.

Pero no te preocupes, aquí hay formas sencillas de practicarla:

- **Crea rutinas:** Haz un horario diario y síguelo.
- **Evita excusas:** En lugar de pensar “No puedo hacerlo”, pregúntate “¿Cómo puedo hacerlo?”
- **Recompénsate:** Celebra tus logros, por pequeños que sean.



La confianza es clave para emprender.

Tracy sugiere que creas en ti mismo y en tus habilidades, aunque enfrentes obstáculos. ¿Cómo puedes fortalecerla?

4. Desarrolla tu confianza

- **Aprende cosas nuevas:** Cada habilidad que adquieres aumenta tu seguridad.
- **Visualiza el éxito:** Imagina que ya lograste tus metas.
- **Enfócate en lo positivo:** Agradece tus talentos y oportunidades.

5. El tiempo es tu mejor recurso

Para Tracy, la gestión del tiempo es fundamental.

Como niño emprendedor, tienes muchas actividades –estudios, amigos, hobbies, tareas del hogar–, pero también tienes el poder de organizarlas.

Usa estas estrategias:

- **Haz una lista diaria:** Antes de dormir, escribe las tres cosas más importantes que quieres lograr al día siguiente.
- **Aprende a decir “no”:** Si algo no te acerca a tus metas, considera no hacerlo.
- **Usa el tiempo muerto:** Aprovecha momentos como trayectos o descansos para leer, escuchar podcasts o reflexionar.



¿Por qué empezar ahora?

Como niño, tienes una gran ventaja: **tiempo**. Cuanto antes comiences a trabajar en tus metas, más oportunidades tendrás de alcanzar el éxito. Brian Tracy dice que “no puedes controlar todo lo que te sucede, pero puedes controlar tu actitud hacia lo que te sucede”. Este es un recordatorio poderoso de que siempre puedes tomar las riendas de tu vida.

¿Estás listo/a? ¡Comienza ya!

Juego

La palabra que falta

Ahora que ya conoces un poco más sobre Brian Tracy y su filosofía, te gustará conocer algunas de sus frases célebres, complétalas con las palabras que te dejamos a continuación.

1. Sal de tu zona de confort. Solo puedes si estás dispuesto a sentirte incómodo y fuera de lugar al intentar algo nuevo.

crecer

vender

2. Finge hasta que lo logres. Actúa como si toda la confianza que necesitas hasta que se convierta en tu realidad.

quisieras

tuvieras

3. Los líderes establecen altos estándares. Se niegan a tolerar la o un desempeño deficiente.

mediocridad

felicidad

4. Los líderes nunca usan la palabra Consideran los contratiempos como experiencias de aprendizaje.

ingreso

fracaso

5. No hay para lo que puedes lograr, excepto los que impones a tu propio pensamiento.

avances

limites



BUSINESS Kids

Conferencia virtual en vivo de

Brian Tracy

Programa tu mente para el éxito y logra lo que quieres este 2025



Reconocido autor, conferencista y consultor en el ámbito del desarrollo personal y profesional.



Sábado, 1ro de febrero de 2025



8 a. m. (PT)
10 a. m. (CST)

Conferencia en vivo a través de Zoom.
Solicita más información y regístrate ya mismo:

+52 | 555 43 777 43
+1 (929) 990-8355

¿Tienes un grupo y quieres acceder a un precio especial? ¡Contáctanos!

Precio
40 USD
Acceso personal

¿Qué es el multinivel? Una mirada a este modelo de negocio

Por Marcia Vázquez
Directora de BusinessKids Partners

El modelo de negocio multinivel, también conocido como mercadeo en red, es un sistema de comercialización que combina la venta directa con la construcción de una red de distribuidores independientes.

En este modelo las ganancias de los participantes provienen no solo de las ventas personales, sino también por las ventas realizadas por su red o equipo.

¿Cómo funciona?

El multinivel opera sobre dos pilares principales:

1. Venta de productos o servicios

Los distribuidores venden directamente al consumidor final, ofreciendo productos que no suelen encontrarse en tiendas tradicionales.

Estos productos abarcan desde suplementos alimenticios hasta cosméticos o seguros.

2. Reclutamiento y creación de redes

Los distribuidores pueden invitar a otras personas a unirse a la empresa como nuevos distribuidores. Al hacerlo, forman un equipo y reciben comisiones sobre las ventas generadas por su red, de acuerdo con un esquema de compensación previamente establecido.

Beneficios del modelo de multinivel

- **Flexibilidad.** Los participantes pueden decidir cuánto y qué horario dedicarle.
- **Bajo costo de inversión inicial.** En comparación con otros modelos de negocio, el multinivel suele requerir una inversión inicial modesta.
- **Oportunidad de crecimiento.** El potencial de ingresos puede ser considerable si se forma una red sólida y se alcanzan buenos niveles de ventas.

Y tú, ¿conoces el modelo de multinivel de BusinessKids Partners?

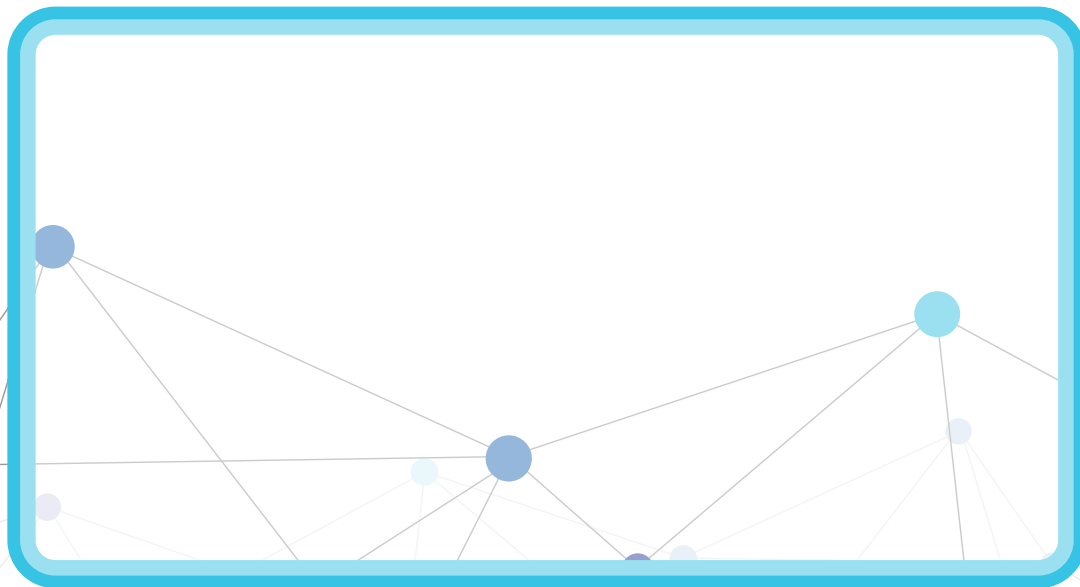


Este multinivel te premia por recomendar los cursos de BusinessKids; lo que quiere decir que si tú logras que algún amigo tuyo se inscriba a un curso de BusinessKids en cualquier lugar del mundo, ¡recibes una remuneración por ello!
Increíble, ¿verdad?

Si te interesa, diles a tus papás que se inscriban; pide información al +52 1 55 2098 9351 y empieza a ganar por promover tu curso extraescolar favorito.

Ahora, ¡ponte a prueba! ¿A cuántos amigos podrías recomendar el curso BusinessKids? Recuerda que no necesariamente deben vivir junto a ti para poder ir al mismo centro que tú. Tenemos centros en más de 125 ciudades de 34 países en todo el mundo, y para los lugares en donde no tenemos una sede presencial, ¡tenemos la opción en línea!

Anota a continuación los nombres de los niños/as a quienes podrías recomendar nuestros cursos.



Descubriendo en familia

Por Mary Carmen Cabrera
Presidenta y fundadora de BusinessKids
+52 1 555 43 777 43

La diferencia que marca BusinessKids

El mundo de los negocios es un terreno fascinante para los niños; pero sin la preparación adecuada, este camino puede convertirse en una experiencia confusa y desalentadora.

Mientras que algunos piensan que basta con motivar a los niños a vender para fomentar el emprendimiento, la realidad es que el éxito sostenible requiere mucho más.

BusinessKids marca la diferencia al ofrecer una metodología estructurada que prepara a los pequeños emprendedores de manera integral.

¿Qué pasa cuando los niños emprenden sin guía?

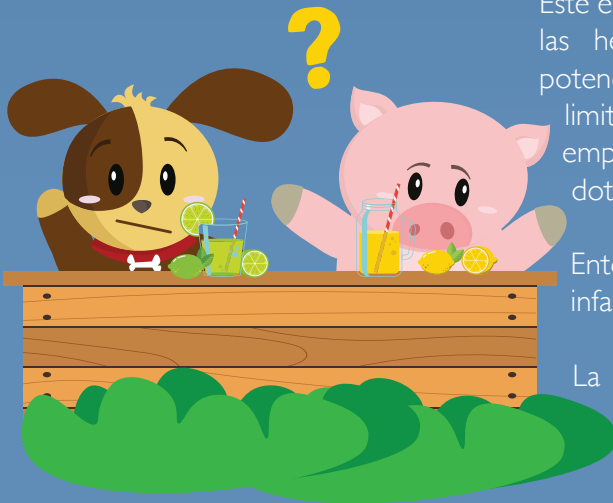
Una crítica común es hacia los padres de los niños que son expuestos a situaciones de vulnerabilidad y explotación.

Paradójicamente, algunos padres que desean fomentar el emprendimiento en sus hijos terminan replicando esta dinámica al "mandarlos a vender" sin proporcionarles una orientación adecuada.

Este enfoque, aunque bienintencionado, no les brinda las herramientas necesarias para desarrollar su potencial, sino que los expone a un aprendizaje limitado y a posibles frustraciones; sin realmente emprender en algo que aman y, por supuesto, sin dotarlos de herramientas para el futuro.

Entonces, ¿de qué se trata el emprendimiento infantil?

La diferencia radica en que, con una guía estructurada como la de BusinessKids, los niños no solo aprenden a emprender; sino



también se descubren a sí mismos, aquellos que realmente los apasiona; aprenden a protegerse, innovar y entender el impacto de sus acciones, evitando caer en prácticas que no benefician su desarrollo integral.

Sin un enfoque adecuado, los niños tienden a seguir modelos preexistentes sin cuestionar ni innovar. Además, la falta de habilidades para planificar y resolver problemas puede llevar a la frustración y a resultados inconsistentes en sus proyectos.

Emprender sin amar aquello que hacen puede minar su confianza cuando enfrentan “fracasos” iniciales.

La incapacidad para manejar estas experiencias como aprendizajes afecta su autoestima y su disposición para intentar de nuevo.

Vender sin estructura fomenta el individualismo y una comunicación deficiente, privando a los niños de la oportunidad de aprender a trabajar en equipo y sin entender el impacto social de sus acciones.

El aprendizaje superficial y las prácticas no guiadas restringen su capacidad para comprender conceptos clave, como la gestión de recursos, las finanzas y la toma de decisiones estratégicas, ya que parten de una teoría, muchas veces inadecuada para su edad.

La propuesta de BusinessKids: Cuatro pilares fundamentales



BusinessKids aborda estos desafíos mediante un enfoque integral, basado en cuatro pilares, diseñado para que los niños desarrollen habilidades que les permitan destacar no solo como emprendedores, sino también como individuos; sean, en el futuro, empresarios o no.

Fortalecimiento personal

Confianza y autoestima: En un entorno de apoyo, los niños experimentan logros tangibles que refuerzan su seguridad.

Gestión emocional: Aprenden a identificar y manejar sus emociones, desarrollando habilidades críticas para el liderazgo y la colaboración.

Aprendizaje de negocios

Juegos: A través de dinámicas lúdicas, los niños adquieren conocimientos de negocios mientras experimentan la realidad de tomar decisiones en escenarios seguros y controlados.

Consultoría especializada: Reciben orientación personalizada de expertos que potencian su capacidad para emprender con creatividad e innovación.

Educación financiera

Desde temprana edad, se les enseña a ahorrar, invertir, gastar de manera consciente y la importancia de donar; ayudándoles a construir hábitos financieros sólidos.

Conciencia social

Los niños comprenden la importancia de la ética y la responsabilidad social en sus negocios.

Fomentan el trabajo en equipo, construyendo redes de apoyo y entendiendo que el éxito individual puede tener un impacto positivo en la comunidad.

De lo común a lo extraordinario

Emprender no se trata solo de vender; se trata de crear, innovar y transformar.

BusinessKids brinda a los niños las herramientas para alcanzar estos objetivos, con un enfoque que combina habilidades prácticas con valores fundamentales.

Mientras que la falta de preparación puede hacer que los niños enfrenten obstáculos innecesarios y desmotivadores, en BusinessKids encuentran un espacio donde pueden explorar su potencial con confianza, creatividad y propósito.

Con BusinessKids, no solo formamos niños emprendedores, sino líderes del futuro que marcan la diferencia en su vida y en el mundo que los rodea.



¿Sabías que hay personas en el mundo trabajando para hacer que nuestro planeta sea un lugar mejor? Científicos, inventores y emprendedores soñadores cada día crean cosas increíbles que ayudan a cuidar el medioambiente.

Algunos de esos inventos parecen sacados de una película; pero ya están ayudando a resolver grandes problemas. ¡Prepárate para alucinar con estas ideas asombrosas!



Lavar la ropa sin agua ni detergente

¿Te imaginas meter tu ropa en la lavadora y sacarla limpia sin usar agua ni jabón? La empresa Xeros lo hizo posible gracias a unas pequeñas perlas mágicas (en realidad, son polímeros reciclables). Estas perlas eliminan las manchas, permiten ahorrar cientos de litros de agua y también ayudan a reducir el uso de químicos. ¡Es como lavar con ciencia futurista!

Limpieza del mar: La papelera flotante

Nuestros océanos están llenos de plástico y basura; pero el Seabin Project, una papelera flotante, filtra la basura y hasta líquidos contaminantes como el petróleo. Imagina que el mar tiene su propio basurero inteligente. ¡Así ayudamos a que los animales marinos vivan en aguas más limpias!

Sacar agua del aire

En muchos lugares del mundo conseguir agua potable es un gran desafío. Por eso, la empresa Architecture and Vision diseñó **Warka Water**, una estructura gigante de bambú que atrapa el agua que está en el aire. Este invento puede recoger hasta 100 litros de agua al día, suficiente para ayudar a muchas familias en Etiopía. ¡Es como un árbol que da agua en lugar de frutos!



Vuélvete abono

¿Sabías que puedes cuidar al planeta incluso después de tu vida? Con un entierro verde, puedes elegir ataúdes biodegradables o urnas que no contaminan. Así, en lugar de dejar huella de carbono, ayudas a que la naturaleza siga creciendo. ¡Es una forma increíble de despedirte del mundo mientras lo ayudas!

Lámpara de agua salada

En lugares donde no hay electricidad, la empresa **SALt** creó una lámpara que usa algo muy sencillo: agua y sal. Esta luz dura hasta 8 horas y es mucho más ecológica que las lámparas de queroseno. Además, ¡también puede cargar tus dispositivos! Es perfecta para las familias que viven en zonas remotas.

Limpieza automática del océano

¿Sabías que un joven de 22 años llamado Boyan Slat inventó un sistema para limpiar los océanos? Su proyecto, **The Ocean Cleanup**, usa barreras gigantes que atrapan el plástico gracias a las corrientes marinas. ¡Qué idea tan genial!

Anillas comestibles para latas

¿Te preocupan los animales marinos que se quedan atrapados en las anillas de plástico? La compañía Saltwater Brewery creó anillas biodegradables hechas con trigo y cebada. No solo se descomponen fácilmente, ¡sino que también son comestibles para los animales!

Estos increíbles proyectos nos enseñan que, con un poco de imaginación y mucho esfuerzo, podemos cuidar el planeta. Inventores como los de Xeros, SALt o Seabin Project nos inspiran a pensar en soluciones creativas para los problemas ambientales. Recuerda que cada acción cuenta, desde reciclar hasta usar menos plástico.

¡Ahora es tu turno! Como emprendedor debes tener muchísimas ideas para cuidar el planeta, ¿serás capaz de inventar algo tan increíble como los que acabas de conocer? Responde estas preguntas para guiarte:

1. **¿Qué problema quieres resolver?**
2. **¿Cómo funcionaría tu invento?**
3. **¿De qué material estaría hecho?**
4. **¿Qué haría para proteger a los animales, el agua o el aire?**

Comparte tus ideas en BusinessKids para hacerlo posible, ¡tú pones los límites!





Hermanos creativos

¿Te imaginas que un día tus papás te digan que existe un curso que te ayudará a crear tu propio negocio a tu corta edad?

Eso es justo lo que les pasó a Martina y Arnau, quienes se inscribieron en BusinessKids Madrid porque les pareció interesante la idea de emprender.

¡Genial!, ¿no? Conoce más de ellos en esta entrevista.

BK: Hola, Martina, hálbanos sobre ti y cómo llegaste a BusinessKids.

Martina: Yo me llamo Martina, tengo 13 años y siempre me ha gustado dibujar. Cuando era pequeña hacía clases de dibujo artístico y luego mi madre me dijo que había como unas clases online para hacer como cosas de empresa y pensé que podría ser divertido hacerlo con mis dibujos y mis cuadros.

BK: Genial. Muy bien, Martina. ¿Y te gustó estar en BusinessKids?

Martina: Sí, mucho, es algo que le recomiendo a todo el mundo, porque, por ejemplo, hay alguna gente que todavía no sabe qué hacer cuando sea mayor; pero hay algo que sí le gusta mucho, es decir, su vocación.

BK: Genial; ahora vamos con Arnau. Hálbanos sobre tu experiencia en BusinessKids

Arnau: Hola, yo me llamo Arnau, tengo 13 años. Soy de Barcelona. Nuestra madre nos habló de lo que era BusinessKids y sí que es verdad que nos llamó bastante la atención. Mi negocio es una marca de ropa que se llama **Iconic**; y la verdad es que me costó bastante decidirlo, porque tenía muchas ideas; entonces, dije: "Pues la marca de ropa".





Aparte de que es interesante, yo tengo mucha creatividad. Principalmente son camisetas de 3 colores. La idea ahora es expandir un poco más, hacer conjuntos y que no sea solo casual; y hacer, por ejemplo, sudaderas también.

BK: Genial, ¿y cómo te ha ido hasta ahora con con la venta de tus camisetas?

Arnau: Pues bastante bien, la verdad. En la Feria de Madrid conseguí vender muchas camisetas y aparte en mi familia también.

BK: Muy bien. Martina, ahora hablemos sobre tu negocio.

Martina: El nombre de mi negocio es **Creative**, y le puse este nombre porque todo lo que hago son cosas que me pasan por la cabeza, que es mi creatividad. Y por ejemplo, cuando fui a la feria de BusinessKids, me inspiré mucho cuando las personas miraban mis productos y les gustaba mucho.

BK: ¿Y cómo te sientes con este negocio?

Martina: Es como que se siente decir que eres responsable de una cosa que te gusta y que te puede llevar a tener bastante éxito. Se siente divertido, porque es invertir tiempo en una cosa que te gusta mucho y que tienes todo el tiempo que quieras para hacerlo. Y en la feria de Madrid mucha gente me compró cuadros y a muchos les inspiraron por la nostalgia y tuvieron mucha empatía conmigo.

Ahora también estoy haciendo cuadros con texturas, para la gente que no puede ver.

BK: ¡Guau!, eso está genial. Cuéntame un poco más acerca de este proyecto con texturas.

Martina: Por ejemplo, cuando dibujo una planta o algún paisaje, puedo coger pétalos y ponerlos en el papel y dibujar en medio una flor y ponerle textura de papel y pintar.

BK: Y tú, Arnau, ¿cómo te sientes al tener un negocio?

Arnau: Me siento orgulloso porque es una cosa bastante importante. Y si le pongo esfuerzo de verdad puedo llegar bastante lejos, y que no sólo sea una pequeña marca de ropa, sino que sea algo más grande.

BK: Claro, sí, pensar en el futuro. ¡Súper! ¿Qué les han dicho los adultos acerca de que ya son emprendedores?

Arnau: Cuando le presenté mi marca de ropa a mi familia y les enseñé las camisetas, se sorprendieron, porque aparte del diseño, que es bastante simple; pero es bonito, la calidad de la tela, por ejemplo, y de las letras, era muy buena y destacaba bastante. Y me dijeron que sobresalía bastante de otras marcas que habían comprado ellos.

BK: ¿Y tú, Martina?

Martina: Por ejemplo, en el colegio, a veces te suelen decir que tienes muy poca edad para tener un negocio; pero en realidad lo que yo pienso es que si es una cosa que ya llevas dentro de ti; no necesitas tener una edad para hacerlo.

BK: ¿Qué se siente estar en un curso de BusinessKids y qué se siente ser emprendedor?

Martina: Yo les diría que se siente como estar manejando una cosa que te gusta mucho y realizas juegos y cosas. Y al final parece que no; pero terminas el curso y has aprendido un montón de cosas.

Arnau: Bueno, pues es bastante interesante, aparte de que aprendemos muchas cosas. Sé que sirve bastante si quieres tener un negocio o algo por el estilo. Aquí en BusinessKids se aprende mucho.

BK: Por último, ¿qué mensaje envían a los chicos que nos leen?

Martina: Yo lo que les diría sería que confíen en ellos mismos, que no duden en que lo pueden hacer. Que por mucho que haya gente que todavía no crea en que los niños pueden emprender, que sepa que si hay algo que le gusta mucho, puede tener un negocio con ello.

Arnau: Bueno, yo les diría que no tengan miedo y que no hagan caso a los comentarios negativos; que si ellos quieren de verdad hacerlo, que lo hagan.

Como ves, la creatividad y el emprendimiento van de la mano. Tú también puedes formar parte de BusinessKids en Madrid, Barcelona, Cantabria, Murcia, Toledo, en toda España y en cualquier parte del mundo. Si quieres más información, ¡ponte en contacto!:

info@businesskids.es



Pregúntale a Sofi

Hola, Sofi.

Yo vendo chocolates desde hace más de un año; para estas fiestas navideñas creé un paquete especial con varias piezas de distintas formas. Me fue muy bien y vendí todo superrápido; pero hubo un cliente que me comentó que no le gustaron tanto, que no era lo que esperaba. Yo no supe qué responderle y me sentí muy triste por eso. ¿Qué hago en estos casos?

Maritza, 11 años

Hola, Maritza.

Quiero felicitarte por esa excelente venta de temporada.

Te comento que eso que te pasó con un cliente, es algo más común de lo que tú crees. No todo el tiempo les van a gustar tus productos a todos tus clientes; lo que puedes hacer es escuchar lo que esa persona tiene para decirte y preguntale cómo cree que tú puedas mejorar.

A veces, ofrecer cambiar el producto o dar algo extra puede ayudar a que quede contento.

Pero, ¡ojo! Es importante que sepas que la opinión que tenga esa persona de tu producto es únicamente sobre ese producto en particular; nunca sobre ti.

Y, además, no siempre las personas quedan contentas, así que no permitas que esto te afecte personalmente.

Tú continúa haciendo tus productos con la calidad que ya conoces y enfócate en tomar únicamente lo bueno para mejorar; mientras que los comentarios negativos, debes analizarlos para que puedas mejorar, si es necesario.

¡Confía en ti y en la calidad de tu producto!

Si tú también quieres que Sofi
te ayude con tu negocio, escribe
a sofi@businesskids.com.mx



Compensación

Es cuando recibes algo a cambio de lo que haces o das.

Metodología

Conjunto de métodos o pasos a seguir al pie de la letra. Se utiliza, principalmente, en la investigación científica.

Vulnerabilidad

Es cuando algo o alguien puede lastimarse o estar en peligro fácilmente.

Huella de carbono

Es la cantidad de contaminación que dejamos en el planeta con nuestras acciones, como usar coches o gastar mucha luz.

*Aprende
palabras
BusinessKids
con Pecunia*

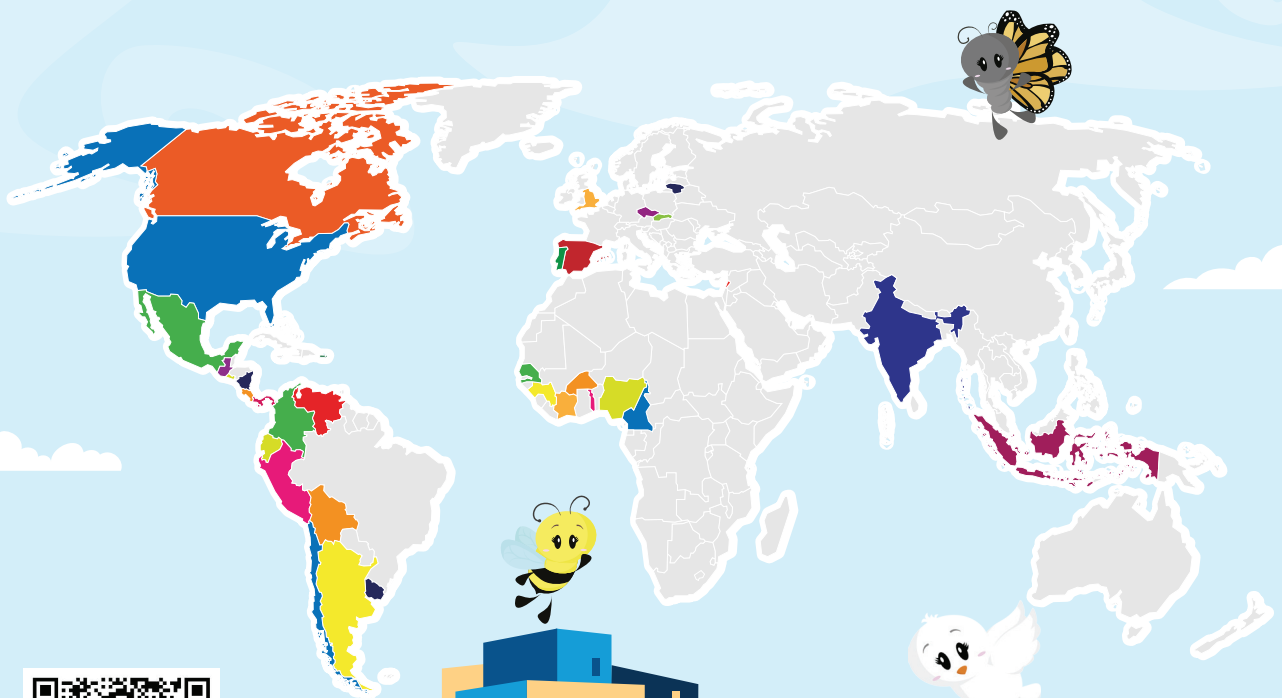


Respuesta frases:

1. crecer.
2. tuvieras.
3. mediocridad.
4. fracaso.
5. límites.

BUSINESS Kids

alrededor del mundo



Esperamos al volver
para solicitar más
información sobre
nuestros cursos o
franquicia.

