# BUEN FIN
# Y PRE-NAVIDAD
# PROMOS RENTABLES



(que sí te dejen dinero)

**Silvia Mazariegos**

Miércoles 4 de noviembre · Casa Ciudadana del Diputado Anuar, Jardines de Atizapán

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

LA PROMESA DE HOY

# En 1 hora te vas con esto listo:

1. **Tus cuentas hechas: cuánto ganas**
2. **Tu promo rentable elegida**
3. **Tu kit o regalo armado**
4. **Tu anuncio listo para publicar**
5. **Tu checklist para el 13 de noviembre**

Ten tu celular y tu hoja de trabajo a la mano.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO A PASO

# Lo que vamos a ver hoy

1. **Las fechas que mueven tu dinero**
   Buen Fin, Black Friday y diciembre
2. **La trampa del descuento**
   Cuánto pierdes con cada %
3. **Promos que sí dejan dinero**
   Kits, regalos, preventa y más
4. **Vende regalos**
   Piensa como quien compra en diciembre
5. **Anuncia tu promo**
   La fórmula del anuncio que vende
6. **Prepárate para el 13**
   Tu checklist y tu tarea

El corazón de hoy son los pasos 2 y 3: ahí está tu dinero.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PARA ROMPER EL HIELO

# ¿Has hecho promo en Buen Fin?



**Sí, y me fue bien**



**Sí, pero no sé si gané**



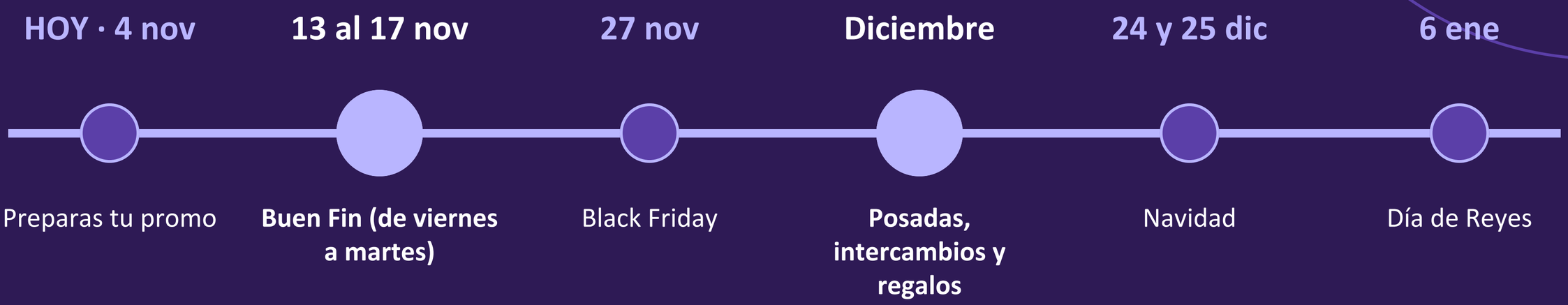
**Nunca he hecho una**

Hoy la meta no es vender más barato. Es vender más… y ganar.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 1 · LAS FECHAS QUE MUEVEN TU DINERO

# La temporada que más vende del año




Del 4 al 13 de noviembre tienes 9 días para preparar tu promo.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

★ EXTRA · si hay tiempo

# ¿Promo oficial o promo de temporada?

## ✅ Si te registras (es gratis)

- Necesitas RFC válido.
- El registro está abierto hasta el 12 de noviembre.
- Apareces como negocio participante oficial.

## 💡 Si no te registras

- Puedes hacer tu promo esos mismos días.
- Llámala "promo de temporada" u "ofertas de noviembre".
- Anunciar descuentos no te hace participante oficial ni te da permiso de usar el logo.

Infórmate en la página oficial: elbuenfin.org

PASO 2 · LA TRAMPA DEL DESCUENTO

# El descuento sale de tu ganancia

🕯️ Rosa hace velas aromáticas. Cada vela le cuesta $100 (cera, frasco, aroma y empaque).

Precio normal: **$250**




Con 20% de descuento: **$200**




**Bajó su precio 20%… pero su ganancia bajó 33%.**

El costo no baja por ser Buen Fin: todo el descuento sale de lo que tú ganas.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 2 · HAZ CUENTAS

# ¿Cuántas velas tiene que vender Rosa?

Sin promo vende 10 velas y gana $1,500. Para ganar lo mismo con descuento…

| Descuento | Precio | Gana por vela | Tiene que vender |
|---|---|---|---|
| **Sin descuento** | $250 | $150 | **10 velas** |
| **10%** | $225 | $125 | **12 velas** |
| **20%** | $200 | $100 | **15 velas** |
| **30%** | $175 | $75 | **20 velas** |
| **50%** | $125 | $25 | **60 velas** |

Con 50% trabaja 6 veces más… para ganar lo mismo.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 2 · EJERCICIO · 7 MINUTOS · HOJA DE TRABAJO, PÁGINA 1

# Haz las cuentas de tu producto

**SIN PROMO**

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Tu precio**<br>Rosa: $250 | – | **Lo que te cuesta**<br>Rosa: $100 | = | **Tu ganancia**<br>Rosa: $150 |

**CON PROMO**

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Precio con descuento**<br>Rosa: $200 | – | **Lo que te cuesta**<br>Rosa: $100 | = | **Ganancia con promo**<br>Rosa: $100 |

**¿Cuántas más tienes que vender?** **Ganancia normal ÷ ganancia con promo**

Rosa: $150 ÷ $100 = 1.5 → en vez de 10 velas, ahora necesita vender 15.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 2 · LOS COSTOS QUE SE OLVIDAN

★ EXTRA · si hay tiempo

# Lo que te cuesta no es solo el material

### 📦 Empaque y envoltura

Bolsa, caja, moño, etiqueta y tarjeta.

### 🛵 Envío o gasolina

Lo que gastas en entregar o en ir a entregar.

### 💳 Comisión por cobrar

La terminal o la app de pagos se queda con un porcentaje.

### 🎁 El regalo de tu promo

Si regalas algo, también te cuesta.

### ⏰ Tu tiempo

Hacer, empacar, contestar mensajes y entregar.

### 📣 Publicidad

Si pagas anuncios o impresiones.

Si no lo cuentas, lo pagas tú.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 3 · PROMOS QUE SÍ DEJAN DINERO

# 6 promos rentables

### 🎁 Kit o paquete

Junta 2 ó 3 productos con precio especial. Vendes más en cada compra.

### ✨ Regalo con compra

Un detalle que te cuesta poco y se ve valioso.

### 🚚 Compra mínima

"Envío gratis en compras desde $500." Te compran más.

### 📅 Preventa o apartado

Te pagan un anticipo y con eso compras tu material.

### ⏳ Edición limitada

Diseño navideño, solo 20 piezas. Escasez real.

### 🎟️ Cupón para enero

Hoy te compra y se lleva un cupón. Así regresa.

Tu cliente siente que gana… y tú no regalas tu trabajo.

PASO 3 · MISMO CLIENTE, TRES CAMINOS

# ¿Cuál le deja más a Rosa?

### 1 · 20% de descuento

La vela a $200.

## Gana $100

El cliente paga menos y Rosa gana menos.

### 2 · Regalo con compra

La vela a $250 + una mini vela de regalo (a Rosa le cuesta $25).

## Gana $125

El cliente siente que recibe más.

### 3 · Kit navideño

2 velas + cerillos decorados a $450 (por separado: $520). A Rosa le cuesta $220.

## Gana $230

El cliente ahorra $70 y Rosa gana más en cada venta.

No regales tu ganancia: regala valor.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 3 · CUIDADO CON EL 2x1

★ EXTRA · si hay tiempo

# 2x1 ó 3x2: haz cuentas antes

## 2x1

Vende 2 velas en $250. Le cuestan $200.

**Gana $50**

⚠️ Trabaja doble por casi nada.

## 3x2

Vende 3 velas en $500. Le cuestan $300.

**Gana $200**

Sin promo, por 3 velas ganaría $450.

## La 2.ª a mitad de precio

Vende 2 velas en $375. Le cuestan $200.

**Gana $175**

Mucho mejor que el 2x1 y se oye igual de atractivo.

Si quieres hacer 2x1, que sea con algo que te cueste muy poco.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 4 · PRE-NAVIDAD

# En diciembre la gente compra regalos

## ¿PARA QUIÉN COMPRAN?

- **Intercambio**
- **Posada**
- **La maestra**
- **Mamá y suegra**
- **Compañeros de trabajo**
- **Para sí mismos 😉**

## HAZLO FÁCIL DE REGALAR

- ✓ Ya envuelto o con bolsa de regalo
- ✓ Con tarjeta para escribir
- ✓ Por precio: regalos de menos de $200, $300 y $500
- ✓ Con fecha límite de pedidos para entregar antes del 24

En diciembre no vendes un producto: le resuelves a alguien "¿qué le regalo?".

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 4 · ASÍ SE VE EN TU NEGOCIO

# Ideas de promo por giro

## 💆 Spa o masajes

"Paquete Relax": 3 sesiones con precio especial, o certificado de regalo con moño.

**Te pagan hoy y la clienta regresa en enero.**

## 🧁 Repostería

Preventa de pasteles y galletas navideñas con anticipo, y charola para posada.

**Con el anticipo compras tu material.**

## 💅 Uñas y belleza

Diseño navideño + mini kit de cuidado de regalo, o certificado para regalar.

**El regalo te cuesta poco y se ve valioso.**

## 👗 Ropa y accesorios

Set de regalo ya envuelto: aretes + collar, bolsa + cartera, con un solo precio.

**Vendes 2 piezas en cada compra.**

## 🛍️ Venta por catálogo

Kits de regalo armados por precio: de $200, de $300 y de $500.

**Le resuelves "¿qué le regalo?".**

## 📚 Clases y asesorías

Paga hoy 4 clases o sesiones y la primera es en enero, o certificado de regalo.

**Aseguras clientes para empezar el año.**

Tu promo no tiene que ser complicada: tiene que ser fácil de entender y de comprar.

# Arma tu promo en 3 pasos

1

## Elige tu promo

Una de las 6: kit, regalo, compra mínima, preventa, edición limitada o cupón.

2

## Haz cuentas

Precio, lo que te cuesta y cuánto ganas. Si ganas muy poco, cámbiala.

3

## Ponle nombre y fecha

Por ejemplo: "Kit Noche Buena · hasta el martes 17 de noviembre".

Cuéntaselo a quien tienes al lado: ¿se le antoja? ¿se entiende?

PASO 5 · ANUNCIA TU PROMO

# La fórmula del anuncio que vende

**Qué es**
Kit Noche Buena

+

**Cuánto y qué gana tu cliente**
$450 (por separado $520)

+

**Hasta cuándo**
Solo 20 kits, hasta el 17 de nov.

+

**Cómo pedir**
Escribe KIT por WhatsApp

**ASÍ LO PUBLICA ROSA**

🎄 Kit Noche Buena: 2 velas aromáticas + cerillos decorados por $450 (por separado te costarían $520). Solo 20 kits, hasta el martes 17 de noviembre. Escríbeme KIT por WhatsApp y te lo aparto 💜

Siempre termina diciendo qué hacer: "Escribe KIT", "Aparta el tuyo".

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 5 · PROMOS HONESTAS

# Lo que anuncias, lo cumples

- ✓ No subas el precio antes para "descontar" después: la gente se da cuenta.
- ✓ Si dices "solo 20 kits", que sean 20.
- ✓ Pon fecha de fin y respétala.
- ✓ Di claro qué incluye, cómo te pagan y cómo entregas.

*La confianza es lo que hace que te vuelvan a comprar en enero.*

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 5 · ¿QUÉ PUBLICO Y CUÁNDO?

★ EXTRA · si hay tiempo

# Antes, durante y después

## ANTES · 6 al 12 nov

- Avisa que viene tu promo.
- "El viernes te enseño mi kit."
- Cuenta regresiva.

## DURANTE · 13 al 17 nov

- Lanza tu promo: precio y cómo pedir.
- Muestra pedidos y testimonios.
- "Hoy es el último día" el martes.

## DESPUÉS · desde el 18 nov

- Gracias y fotos de pedidos.
- Pide reseñas.
- Arranca tu promo de Navidad.

No tienes que publicar diario: 3 ó 4 veces por semana está muy bien.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 6 · PREPÁRATE PARA EL 13

# Tu checklist antes del viernes 13

- ✓ Material y empaques comprados con tiempo
- ✓ Precios en tu catálogo de WhatsApp
- ✓ Cómo entregas: punto de entrega, envío, horarios
- ✓ Fotos de tu promo y de tu kit
- ✓ Formas de pago: transferencia, efectivo, tarjeta
- ✓ Respuestas rápidas listas en WhatsApp Business

Si te escriben y no tienes cómo cobrar o entregar, la venta se enfría.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

PASO 6 · CUIDA TU DINERO

★ EXTRA · si hay tiempo

# Que diciembre no se coma tu ganancia

## 🔄 Para reponer

Lo que te costó hacer tu producto regresa al negocio para volver a comprar material.

## 💜 Para ti

Tu ganancia es tu pago. Págate.

## 🗓️ Para enero

Un ahorro para la cuesta de enero, cuando las ventas bajan.

Rosa vende un kit en $450: $220 regresan al negocio para más material. Los $230 que gana los reparte entre ella y su ahorro de enero.

PASO 6 · TU TAREA DE ESTA SEMANA

# Sales de aquí y lo pones a trabajar

- [ ] Haz las cuentas de tu promo (hoja, página 1)
- [ ] Arma tu kit o tu regalo y tómale foto
- [ ] Escribe tu anuncio con la fórmula
- [ ] Publica tu aviso antes del viernes 13
- [ ] Revisa tu checklist: material, pagos y entregas

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

NOS VEMOS EN EL SIGUIENTE

PRÓXIMO TALLER GRATUITO

# CIERRE 2026 Y PLANEACIÓN 2027

**Miércoles 2 de diciembre · 9:30 hrs · Dura 1 hora**
Casa Ciudadana del Diputado Anuar · Av. Paseo de México #21, Col. Jardines de Atizapán
**Inscríbete en www.cursos.silviamazariegos.com**

**Escanea e inscríbete**
cursos.silviamazariegos.com

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

Tu promo no tiene que ser la más barata…
tiene que dejarte dinero.

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres

**Silvia Mazariegos**
**FB e IG: @puntocomcentro**
**WhatsApp: 55 2517 0798**
**Cursos: www.cursos.silviamazariegos.com**

**¡Gracias!** 💜

PUNTOcom
Centro Operativo para Mujeres