

Abra su propia tienda esoterica

Le ayudamos a abrir su tienda en un tiempo record y ajustándonos a su presupuesto.

Por que montar una tienda esotérica y no otro negocio?

Breve descripción:

En tiempos de crisis económica, estrés, inseguridad, etc., surge algo en nuestro interior que nos lleva a indagar en el destino buscando respuestas.

La magia ritual, ha acompañado al hombre desde los albores de la humanidad, se han encontrado en excavaciones arqueológicas piezas con más de 30.000 años de antigüedad que avalan estas prácticas.

La observación de la naturaleza, de los animales, la fe en el más allá, el poder de los elementos naturales, la comunicación entre el mundo visible e invisible...etc. es parte de nuestra vida cotidiana. Todo clan, tribu, o sociedad tiene un sumo sacerdote, un hombre sabio, brujo o chaman que guía espiritualmente, a sus fieles, o seguidores.

La creencia está en nosotros, aunque hay gente que lo niegue públicamente, la realidad es que ante cualquier incertidumbre, o problema, necesitamos saber de algún modo qué nos deparará o como resolver dicha situación. Quien no conoce a alguien que lee el Tarot, las manos, etc... Quien no ha pedido un deseo apagando una vela de cumpleaños o se ha encomendado a un Santo?.

quien no ha echo un pequeño ritual en la intimidad de su hogar?

El negocio en números:

Una consulta de tarot, videncia, radiestesia, o similar oscila entre 20 o 30 € un tema, y de 50 a 100 € la consulta completa.

- Normalmente 1 de cada 3 consultas se le recomienda algún ritual, que puede ser la venta de productos entre 30 a 150 € o que el profesional lo realice por nosotros, en este caso la tarifa va en función de la petición o dificultad. por ej. una limpieza espiritual oscila entre 150 € a 350 €, un ritual de amarre puede llegar a costar hasta 3.000€

Ejemplos La venta de productos esotéricos:

- Un aceite a usted le cuesta mas o menos 3,59€ y se suele vender entre 10 o 12€.
- Una vela bujía le cuesta 0,35€ y se vende por 0,85 a 1€.
- Un polvo le cuesta 1,25€ y se vende por 5,90€.
- Una colonia le cuesta 3,99€ y se suele vender entre 15 a 20€.

El margen costo/beneficio es enorme y puede alcanzar hasta el 200%, excepto en libros y Tarots que el margen se reduce al 25 o 30 %.

Experiencia en el sector:

No es imprescindible, pero ayuda.

La mejor manera de aportar valor al negocio esotérico es que se conozca en parte o algo, sobre todo si el proyecto es de pequeña dimensión.

Si se desconoce completamente es recomendable recibir algún curso intensivo de formación inicial.

O necesitaría contar con la colaboración de algún profesional del sector si desea tener consultas además de la venta.

mas información: www.alquimista.es/es/cursos

¿Cuál va a ser mi modelo de negocio?

Por encima de todo debe de tener su propio "espíritu" su propia identidad, ser bonito y dar la sensación de calidez y paz para destacar.

Debe de pensar antes de decidirse a invertir que tipo de tienda, consultorio, o web desea, para poder dirigir mas porcentaje del capital inicial al fin descrito.

Ejemplos:

- "Magia Blanca" con hadas, duendes, gnomos, Celta, Wicca con lectura de tarot y astrología, feng sui y demás.
- "Magia Latina" con algún toque de santos y deidades locales, con consultas de tarot, de caracolas,

lectura de puro, Ifá, etc.

- "Mundo cristiano", azulejos, rosarios, libros, imágenes cristianas, novenas, etc.
- "Mística ocultista" mas mezclada con sectores de separación, destrucción, etc... donde las consultas y la tienda tenga carácter mas Gótico (en auge tema de vampiros, y demás).
- "Magia Africanista" dedicada a la venta de artículos esotéricos y de santería, palos, hierbas, vasijas, y elementos de tradiciones afrocaribeñas.

El emplazamiento:

Otra piedra angular es el análisis de viabilidad, hay que estudiar la zona y área de influencia y verificar si existe alguna tienda con las características que pensaba ofrecer, y estudiar que carencias tiene, habrá que comprobar si puedo ocupar un hueco de ese mercado y, en caso negativo, si puedo crear una nueva necesidad.

Internet la competencia es feroz y esta tras un clic, en una ciudad, el transporte y cercanía es primordial.

Quien será mi cliente potencial?

Buscamos el retrato robot de nuestro público objetivo, con la mayor cantidad de detalles posibles.

Puede ocurrir que cuando lo tengamos nos sorprenda encontrar entre nuestro público a personas que no encaja con ese perfil

Por regla general i cliente seria:

- 65% mujeres entre 35 a 55 años con problemas de pareja o solvencia económica.
- 10 % hombres en busca de trabajo.
- 10% problemas con los estudios, examenes, etc.
- 10 % mujeres mayores, soledad, hijos, familia.
- 5 % personas dolidas rencorosas.
- 10 % personas con los vecinos.

Mis proveedores serán?

- ¿ Quiénes son?
- ¿ Me van a apoyar?
- ¿ Que valor añadido me ofrecen?
- ¿ Como funciona su logística?, plazos de entrega, roturas, pagos, etc.
- ¿ Tienen un nombre en el mercado?
- ¿ Se convertirán en mis aliados, o solo se limitaran a servirme lo que pido?
- ¿ Puedo formalizar alianzas estratégicas con ellos?

Los productos:

La calidad del producto es vital, hoy en día se debe tener en cuenta que la legislación es muy dura y un producto en mal estado que se comercializa sin las debidas autorizaciones puede ocasionar nuestra quiebra.

Nuestra recomendación: no compre ningún producto que no tenga un control sanitario demostrable, verifique que el etiquetado cumpla la legislación Europea.

Averigüe la toxicidad de los mismos, la utilización, , etc.

Recuerde que hay muchísimos productos que se importan de China, Venezuela, Perú, etc.. aunque son legales en origen, pueden contener sustancias prohibidas en Europa.

La presentación: hoy en día es fundamental cuidar la presentación, de lo que ofrecemos, así podremos obtener un valor añadido.

El personal:

Deberia de estar al frente del negocio, alguien con dotes comerciales, independientemente, que sea un profesional del esoterismo.

Por encima de todo ud. esta montando un negocio, y necesita vender mucho y fidelizar al cliente.

Muchos tarotistas son muy profesionales en su trabajo, pero no venden.

Debe de existir una complicitad bien entendida, entre el dependiente y el santero, tarotista, o vidente para aumentar las ventas.

La formación:

Es sumamente importante la formación esotérica, el mundillo esotérico, se está degradando velozmente y se está "inventando" sin control, es muy común ver artículos esotéricos para el *amor, trabajo, la suerte*, en supermercados, herbolarios, tiendas de jabones, etc. y muchos de ellos carecen de logica y no cumplen con su verdadera esencia.

Este sector mueve muchísimo dinero, y su especialización lo hacen muy rentable. Cuanto mas sepa, mas venderá, mejor fidelizara a su clientela y su prestigio crecerá.

Para favorecer esta actitud, a nuestros clientes, trimestralmente ofrecemos cursos y talleres formativos gratuitos, para intentar unificar criterios de comercialización y distribución de una forma ordenada.

Consultar proximas fechas: info@alquimista.es
© Material propiedad www.alquimista.es

<http://www.alquimista.es/es/Copyright>

Ejemplos de tiendas tipo.

Tienda pequeña con o sin gabinete de consulta :

Inversión de 3.000 a 6.000 €

Se necesita disponer de un local planta calle de 30 a 45 m², es recomendable que tenga buena fachada y escaparate.

Distribución de la inversión:

20 % del capital inicial. Publicidad, tarjetas, carteles, etc.

20 % del capital inicial. Decoración interior, mobiliario, TPV, etc..

60 % del capital inicial para mercancía.

Repartición del presupuesto y equilibrio del gasto:

60 % Productos estéricos, (velones, aceites, colonias, polvos, hierbas, etc.)

7 % Libros y Tarot.

5 % Piedras.

5 % Amuletos y resguardos.

5 % Imágenes religiosas.

3 % Inciensos y resinas.

5 % Objetos varios.

A favor: Menos personal, bajo gasto de mantenimiento, puede ser un buen comienzo.

En contra: Va a necesitar reponer constantemente, habrá muchísimos productos que le pedirán y no los va a tener y deberá conseguir para mantener la clientela, asegúrese que su proveedor le sirve partidas pequeñas y le vende por unidades sueltas, si le obliga a comprar mucho igual, terminará por tener mucho de lo mismo y le seguirán faltando artículos constantemente.

Nuestra recomendación: Mucho cuidado con la decoración, cuide los detalles: las tiendas pequeñas que se ven vacías, dan mala imagen y fracasan.

Si la tienda se ve muy bonita y con gusto, si es cálida y acogedora, la clientela se sintiera cómoda en ella.

Debe de potenciar mucho las consultas y dedicarle tiempo, así fideliza al cliente a través del servicio, en vez del producto en si mismo.



Multi tienda esoterica con o sin gabinete de consulta :

Inversión de 18.000 a 35.000 €

Se necesita disponer de un local planta calle de 60 m² en adelante es recomendable que tenga buena fachada y escaparate, que esté muy bien comunicado.

Distribución de la inversión:

10 % del capital inicial. Publicidad, tarjetas, carteles, etc.

20 % del capital inicial. Decoración interior, mobiliario, TPV, etc..

70 % del capital inicial para mercancía.

Repartición del presupuesto y equilibrio del gasto:

50 % Productos estéricos, (velones, aceites, colonias, polvos, hierbas, etc.)

10 % Libros y Tarot.

5 % Piedras.

5 % Amuletos y resguardos.

5 % Imágenes religiosas.

5 % Inciensos y resinas.

20 % Objetos varios.

A favor: Mucho stock y variedad, ahorrará costos de envío al comprar mas cantidad, mas equilibrado el gasto de mantenimiento, se pueden ofrecer muchos servicios.

Nuestra recomendación: Debe de primar la calidad, y la variedad. haga una buena publicidad acorde a su modelo de negocio, sea agresivo demuestre el poder regalando productos y haciendo campañas.

A favor: Muy baja inversión, muy bajo costo de mantenimiento, posibilidad de ganar mucho arriesgando poco.

En contra: La competencia, necesitará mas personal.



Ejemplos de gabinetes

Gabinete 806 + venta de rituales y televenta:



Inversión de 600 a 1.500 €

Los gabinetes 806 tuvieron su aparición hace una década, y siguen en auge, es rentable siempre y cuando logre promocionar su número de teléfono 806 de una

manera ingeniosa y económica, cuidado con la publicidad, debe de ir de menos a más, midiendo muy bien las campañas.

Debe de tener en cuenta la letra pequeña del contrato a firmar con la operadora o la empresa suministradora de nº 806.

Tiene un costo de mantenimiento unos 20 € mensual por número.

Lea muy atentamente, las condiciones particulares, especialmente los impagos, aunque le digan que hay un fondo de garantía de 6% de retención de su facturación, si es víctima de un abuso deshonesto por parte de algún cliente, Ud. se puede ver perjudicado en gran medida porque la empresa suministradora le exigirá la diferencia adelantada.

A favor: Muy baja inversión, muy bajo gasto de mantenimiento.

En contra: Hay saturación de mercado y puede haber impagos..

Nuestra recomendación: Manéjese con suma cautela, a la hora de firmar el contrato. No recomendamos este tipo de negocio, si no es un profesional en la materia. Debido a la actual crisis económica, hay mucho fraude.

• Para potenciar la consulta y hacer más rentable su tiempo, después de “consultar” a la persona o situación, le puede recomendar un ritual, que ud. le puede proporcionar.

Ejemplos:

Limpieza de sitio: Un baño “limpia casa”, un velón “limpia casa”, un polvo de “protección”, un incienso para la “armonía” ...

Abre caminos: Un Baño “abre caminos”, un velón “abre caminos”, un aceite “abre caminos”...

Amor: Un velón “amor”, un perfume “ven a mí”, un polvo “ven a mí”...

Separación: Una vela forma “separación”, un vinagre “voladora”, “cangrejo seco”...



Venta on line o televenta:

Inversión de 600 a 1.500 €

Página web de tele venta + alojamiento + dominio de 600 a 900 €, inclusive menos si usa un servidor que le alquila plantillas.

Si lo que desea montar es una página web, vender y consultar a través de ella la mayor inversión está en la propia web, dedíquese el 75 % de los recursos.

Hay 2 modelos web:

1º la utilización de una plataforma con plantillas y alojamiento incluido.

2º diseño único y personal, desarrollado por técnicos y diseñadores gráficos, será a su gusto a su gusto y se adaptará a sus necesidades y no al revés.

A favor: Muy baja inversión, muy bajo costo de mantenimiento, posibilidad de ganar mucho arriesgando poco.

En contra: Hay saturación de mercado y puede haber devoluciones, roturas, extravíos. la competencia está a un clic y es muy fuerte.

Nuestra recomendación: Si dispone de capital hable con diseñadores web, y alojela en un sitio rápido, seguro y fiable y utilice un dominio corto y propio, que haga referencia al país de origen (ej: España .es)

Para este modelo de negocio, no es necesaria mantener un gran stock, aunque debe de tener mucha variedad de artículos.

• Recuerde que los proveedores, le exigirán un mínimo de unidades o mínimo de inversión en cada compra, es recomendable vender lo que ya se tiene. Debería de tener un stock con lo que más sale para no demorar los envíos.



NUESTRO Know-How (saber Hacer)

Te podemos ayudar para empezar con buen pie...

Asesoramiento gratuito para la apertura de la tienda:

Acondicionamiento del local, decoración
escaparates, salas de tarot, rótulos exteriores
e interiores, etc.

Asesoramiento gratuito en presencia web:

Presencia en internet, página propia, dominio,
diseño gráfico, plataforma de televenta y venta
on-line, tienda virtual.

Asesoramiento gratuito en líneas 806 y gabinetes:

Contratación de numero 806 propio, publicidad,
formación
De gabinete, redirección a terceros.

Asesoramiento gratuito en publicidad:

Tarjetas, folletos, posters, carteles.
Diseño maquetación, imprenta.
Bolsas, anuncio en medios.

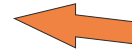
Asesoramiento gratuito en financiación y documentación:

Preparación de facturas pro-forma y presupuestos
para la presentación de proyectos de viabilidad o
para solicitar un crédito.

Estudio del local, características ajustadas a la
normativa vigente, la licencia de apertura, alta en
la S. Social como autónomo o empresa, IAE,
módulos o estimación directa, etc..

Solicitar cita para Atesoramiento Gratuito
Tel: 91.364.08.47 o info@alquimista.es

© Material propiedad www.alquimista.es
<http://www.alquimista.es/es/Copyright>



Preparación del proyecto completo de viabilidad:

Este es uno de los aspectos más importantes para
que su negocio tenga sentido, sea atractivo y por tanto
tenga éxito, es importante que esté basado en algún
aspecto diferencial y valioso.

No se puede pretender tener éxito con un negocio que
ya cuenta con una fuerte competencia, que no ofrece
nada distinto de los demás, cuyo posicionamiento es
igual al de muchos otros, sin precios especialmente
competitivos, sin productos o servicios más
atractivos, con una inversión necesaria igual que la de
los demás, etc. Si no tenemos alguna "gracia"
especial, será difícil crecer.

Desde nuestra perspectiva, sabemos que para el
éxito seguro, es necesario, saber con que recursos
contamos, el capital humano, a quien va enfocado,
quienes serán nuestros futuros clientes, etc.

Invertir en un proyecto de viabilidad es lo mas
conveniente si es la primera vez que tiene un negocio
propio, si no tiene experiencia en el sector, si necesita
verificar sus inquietudes.

Costo:

390 € Preparación de la documentación del proyecto.
200 € gastos de desplazamiento si fuera necesario.

Mini cursos de venta y formación:

Mini cursos de fin de semana.

- Curso de venta de productos estéricos.
- Cursos de mancias: tarot, videncia, bolas de cristal, runas, péndulo, etc.
- Cursos de magia ritual, magia universal, magia simpática, magia de contacto, principios básicos.
- Cursos de iniciación a la santería, palo mayombe, umbanda, candomblé.

Costo:

100 € x hora, hasta 2 personas

200 € x hora, hasta 6 personas.

200 € gastos de desplazamiento si fuera necesario.

(Se entregan certificados de asistencia.)