**VISITA DE NEGOCIOS A FINES Y REDACION**

VISITE VARIOS NEGOCIOS DE ROPA DE LA ZONA POR DONDE VIVO Y LA MAYORIA MANEJAN ROPA ZAPATOS Y ACCESORIOS PARA COMBINAR LAS PRENDAS QUE OFRECEN DE UNA BUENA CALIDAD LAS TELAS Y LAS COSAS QUE VENDEN ,LA MAYORIA ME COMENTA QUE A VECES SOLO SALE PARA LARENTA PORQUE SON ELEVADAS EN ESTA ZONA DE SANTATERESITA Y SOLO TIENEN UNO O DOS EMPLEADOS QUE POCO DURAN POR EL SUELDO TAN BAJO QUE SE LES PAGAN PORQUE HAY SEMANAS QUE LA VENTA ES POCA UNO O DOS DIAS O A VECES CASI NULA ,QUE ES MEJOR MANEJAR LA VENTA POR APARTADOS DONDE GANAN UN POCO AUNQUE ELEVAN LAS COSAS UNOS 50 PESOS MAS QUE SU PRECIO ME COMENTARON QUE SI DEJA LA VENTA Y MAS CUANDO EL PREVEEDOR DA BUEN PRECIO DE MAYOREO LO QUE HACE QUE SE OBTENGAN MAS GANACIAS ,SE PAGUEN MEJORES SUELDOS Y LOS SERVICIOS DE RENYA LUZ,AGUA Y PERMISOS SALGAN DE LA VENTA

**TAMITES PARA ABRIR TU NEGOCIO EN REGLA**

-PERMISO DE USO DE SUELDO

-AVISO DE DECLARACION DE APERTURA DEL ESTABLECIMIENTO

-LICIENCIA DE FUNCIONAMIENTO

-ANUNCIO EXTERIOR

INCRIBIRTE AL REGISTRO FEDRAL DE CONTRIBUYENTES ANTE LA SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

SON TRAMITES SENCILLOS Y RAPIDOS PARA OBTENER LA TRANSPARENCA DE TU NEGOCIO

 **REQUISITOS PARA ABRIR UNA TIENDA DE ROPA**

1) UNA DE LAS COSAS MAS IMPORTANTES ES LA UBICACIÓN SERA MEJOR UNA CALLE TRANSITADA DE SE POSIBLE PEATONBAL O UN LOCAL DE UN CENTRO COMERCIAL DONDE HAY MUCHA GENTE

2) EL ESPACIO NO IMPORTA PUES PUEDE SER PEQUEÑO O MEDIANO Y DESPUES CONFORME VAYA CRECIENDO SE AGUSTARA A LAS NECESIDADES

3) DECORACION DE LA TIENDA ES IMPORTANTE SON PEQUEÑOS DETALLES DONDE TE SIENTAS AGUSTO Y EL PRODUCTO SE VENDA PERO QUE SE VENDA MAS NO QUE SE FIJEN EN LA DECORACION

4) AJUSTARTE A LAS TEMPORADAS QUE SON PRIMAVERA-VERANO OTOÑO-INVIERNO PUEDES MANEJAR LAS 2 EPOCAS PARA INCREMENTAR TUS INGRESOS PARA ADECUAR LA OFERTA

5) COMPRA POCO PARA PODERLA ROTAR Y VENDER Y ESTAR ADQUIRIENDO NUEVAS TENDENCIAS A BAJO COSTO POR EL PREEVEDOR

6) BUSCA PRECIOS ,MARCA,CALIDAD SIN COMPETIRYA QUE MARCAS CARAS DE POCA CALIDAD Y BAJO GUSTO POR EL CONSUMIDOR

7) REALIZAR UN PROYECTO DE COSTO E INTERES Y COMPROBAR SI ES VIABLE O NO POR EJEMPLO

A) NUMERO DE GENTE QUE PASA POR DELANTE DEL LOCAL

B) PORCENTAJE DE GENTE QUE ENTRA A LA TIENDA

C) PREC IO MEDIO DE LO QUE COMPRARA LA GENTE

D) MARGEN DE VENTAS

E) COSTOS DE LA TIENDA ,PERSONAL,MATERIAL,SERVICIOS

8)PERSONAL A CONTRATAR QUE REPORTE LA VENTA Y MEJORE LAS GANACIAS CON DETERMINADO MARGEN DE VENTA

9) CONTAR CON LOS TRAMITES FISCALES Y CONTABLES DEL NEGOCIO A REALIZAR PERO LO MAS IMPORTANTE ES:

TENER GANAS Y ENERGI PROVEEDORES DE ROPA SELECCIONAR EL LUGAR Y EL PERSONAL ADECUADO PARA QUE FUNCIONE

EN CONCLUESION DEBEMOS TOMAR EN CUENTA QUE EL CAPITAL QUE INVERTIREMOS GENERA GASTOS GANANCIAS Y NOS PUEDE DAR EL MEJOR CRECIMIENTO SABIENDOLO LLEVAR