

Si tiene curiosidad, ¿está listo para emprender un negocio? ¿Qué tengo que hacer? He estado haciendo jabón durante 2 meses y a todos les encanta..

¿Qué necesito para iniciar mi negocio? ¿Cómo sé si estoy listo para comenzar a vender jabón? ¿Realmente puedo ganar dinero? ¿Es demasiado tarde para iniciar un negocio de jabón en 2020? Qué hacer.

¿Necesito para empezar a vender mi jabón? Estas son solo algunas de las preguntas que usted está haciendo por su cuenta..

Te diré que lo primero que debes hacer es inhalar, exhalar, este es mi consejo para ti.

Si está tratando de averiguar si debe o no iniciar su negocio de jabón.

Mi consejo número uno es que no empieces preguntando en un grupo de Facebook..

Probablemente te comerán vivo.

No hay una cantidad de tiempo adecuada en la que deba estar fabricando su estufa, haciendo su investigación y desarrollo antes.

Es posible que algunos puedan vender tu jabón.

He visto gente muy emocionada.

Hacen un par de parches con jabón y luego ¿qué? No me importa a quién le preguntaste, se lo das a tu familia que podría estar interesada en la encimera de tu cocina en tu

armario, donde sea que lo haya hecho, la gente inevitablemente regresa y dice que es lo mejor que he usado y comienzas muy, muy rápido.

Que tiene jabón en el grupo de título de.

Todo el mundo ama lo primero que hace la gente.

Acabas de decir, ¿cómo estás? ¿Cómo te atreves? ¿Cómo te atreves, cómo te atreves a pensar que puedes iniciar un negocio? Ve por el otro lado, la verdad del asunto es cuando estás o estás.

no estoy listo para comenzar a vender su pregunta de jabón sobre tres cosas.

Número uno.

¿Estoy haciendo un producto seguro? ¿Sé que lo he usado? Nuestra fe no es mentira, pesada.

¿Sé que está funcionando bien que necesitaba trabajar el espíritu que la mayoría de los que dan consejos te están dando.

Sin embargo, ese no es el espíritu con el que se encuentra, ya que es más..

.

Y no estoy diciendo que hagas una apuesta que te guste y ahora pones una etiqueta de precio, eso es lo más lejano porque hay mucho más, pero no tiene sentido..

Entiendes todo el proceso de fabricación de jabón..

Para que tenga una pastilla de jabón segura que la gente pueda usar.

Entonces, la cosa número uno es, ¿es el número para cantar? ¿Está cubierto su seguro de responsabilidad por productos? No me importa donde vivas en el mundo.

Si alguien no está satisfecho con su producto por eso, ¿tiene el seguro que necesita para estar cubierto? ¿Lo peor que podría pasar? Es alguien que tiene tu jabón tu no.

cubrir.

Así que asegúrate de estar cubierto de esa manera.

¿Ha presentado una solicitud ante el estado o lo que sea? Condado local? Estás en algunos estados y algunos condados de los Estados Unidos..

Por lo tanto, es posible que ni siquiera pueda vender el producto legalmente..

Así que asegúrese de quitarse todas sus obligaciones legales, ya sea que pueda vender ese producto o no..

¿Y luego estás protegido a través de un seguro? ¿Es un negocio viable en esto probablemente tomaría alrededor de 15.000 cuánto le costó hacer la sopa? Y sabes cuanto necesitas.

ponerle precio para venderlo con una ganancia.

Esos son dos números muy diferentes que se deben tener en cuenta antes de decidir.

sí.

Estoy listo para venderlo.

Y sí, sé cuánto lo voy a poner precio porque su precio es mucho más que esos ingredientes que está poniendo en su trabajo, a menos que no sepa dónde puede trabajar..

el mundo.

Algo que estás pensando en escalar, debes tener en cuenta todos esos costos.

Antes de \$ 20 por estos ingredientes.

Tengo 20 barras de jabón, de este lote..

Eso significa el dólar por barra..

Voy a multiplicar eso por 2.

Voy a cobrar \$ 2 por barra.

Jabón.

Número uno.

Nunca tendrás ese precio.

Y número dos, estás perdiendo el barco en tantos otros gastos cuando pasas de un pasatiempo a un negocio..

Así que estas son solo algunas cosas a considerar cuando estás tratando de decidir llevar mi pasatiempo al negocio del jabón..

Hacer el número uno es a través de eso cada vez.

¿Está cubierto legalmente cubierto financieramente en términos de seguro de responsabilidad del producto?.

Y otra cosa a considerar es, ¿sabe cómo etiquetar el producto correctamente? Entonces, para que no esté haciendo afirmaciones erróneas, sepa que hay dos requisitos muy diferentes si está preparando una sopa o.

un cosmético ya veces un jabón. ¿Qué fue eso último? ¿Conoces tu tos? ¿Y sabes cuánto le vas a cobrar a la gente? Estos son solo algunos de los que hay tanto.

más.

Hay una cosa.

Otra cosa es que tus amigos y tu familia se den la vuelta y digan, sabes que eso cambia cuando pasas de un pasatiempo a un negocio..

Y si al menos comienzas con esos tres fundamentos, cosas como saber cómo hacerlo.

¿Sé lo que me costó ordenar el precio?.

Apropiadamente, estará en un lugar realmente bueno para responder a la pregunta de si está listo o no para comenzar su sofá..

Oh, por cierto, este video a notificaciones Y que salimos en vivo porque no sabes.

¿Viste ese video que? No lo vi porque no hice clic.

Suscríbete al video.

Nos vemos la próxima vez.