

Si vous êtes curieux, êtes-vous prêt à vous lancer en affaires ? Que dois-je faire? Je fais du savon depuis 2 mois et tout le monde l'adore.

De quoi ai-je besoin pour démarrer mon entreprise? Comment savoir si je suis prêt à commencer à vendre du savon ? Puis-je vraiment gagner de l'argent ? Est-il trop tard pour démarrer une entreprise de savon en 2020 ? Qu'est-ce que.

J'ai besoin pour commencer à vendre mon savon ? Ce ne sont que quelques-unes des questions que vous vous posez toutes.

Je vais vous dire que la première chose à faire est d'inspirer, d'expirer, voici mon conseil pour vous.

Si vous essayez de savoir si vous devez ou non démarrer votre entreprise de savon.

Mon conseil numéro un est de ne pas commencer par demander dans un groupe Facebook.

Vous serez probablement mangé vivant.

Il n'y a pas de bonne quantité de temps que vous devriez faire votre poêle, faire votre recherche et développement avant.

Il y en a qui pourront peut-être vendre ton savon.

J'ai vu des gens devenir vraiment excités.

Ils font quelques patchs avec du savon et puis quoi ? Je me fiche de qui vous avez demandé, vous le donnez à votre famille qui pourrait être intéressée sur votre comptoir de cuisine dans votre

placard, où que ce soit, les gens reviennent inévitablement et disent que c'est la meilleure chose que j'ai jamais utilisée et que vous commencez très très rapidement.

Qui a du savon dans le groupe titre de.

Tout le monde aime la première chose que les gens font.

Tu viens de dire, comment vas-tu ? Comment oses-tu? Comment oses-tu, comment oses-tu penser que tu peux démarrer une entreprise ? Allez dans l'autre sens, la vérité est quand vous êtes ou êtes.

pas prêt à commencer à vendre votre question de savon sur trois choses.

Numéro un.

Suis-je en train de fabriquer un produit sûr ? Est-ce que je sais que j'ai utilisé? Notre foi n'est pas un mensonge, lourd.

Est-ce que je sais que c'est en travaillant que j'avais besoin de travailler l'esprit que la plupart des donneurs de conseils vous donnent.

Cependant, ce n'est pas l'esprit qu'il dégage car c'est plus ça.

.

Et je ne dis pas que tu fais un pari que tu aimes ça et maintenant tu mets une étiquette de prix dessus c'est la chose la plus éloignée parce qu'il y a beaucoup plus, mais il n'y a pas de sens.

Vous comprenez tout le processus de fabrication du savon.

Pour que vous ayez un pain de savon sûr que les gens peuvent utiliser.

Donc, la chose numéro un est, est-ce le numéro à chanter, êtes-vous couvert par votre assurance responsabilité du fait des produits ? Je me fiche d'où tu vis dans le monde.

Si quelqu'un n'est pas satisfait de votre produit pour cela, avez-vous l'assurance dont vous avez besoin pour être couvert ? La pire chose qui puisse arriver ? C'est quelqu'un qui a ton savon tu n'es pas.

couverture.

Alors assurez-vous que vous êtes couvert de cette façon.

Avez-vous déposé auprès de l'État ou autre? Comté local ? Vous êtes dans certains États et certains comtés des États-Unis.

Ainsi, vous ne pourrez peut-être même pas vendre le produit légalement.

Assurez-vous donc de retirer toutes vos informations légales, que vous soyez ou non en mesure de vendre ce produit..

Et puis, êtes-vous protégé par une assurance ? Est-ce une entreprise viable dans laquelle cela prendrait probablement environ 15 000, combien cela vous coûterait de faire la soupe? Et savez-vous combien vous avez besoin.

le fixer pour le vendre à profit.

Ce sont deux nombres très différents qui doivent être pris en compte avant de décider.

Oui.

je suis prêt à le vendre.

Et oui, je sais à quel prix je vais le prix parce que votre prix est bien plus que les ingrédients que vous mettez dans votre travail, à moins que je ne sache pas où vous pouvez travailler.

le monde.

Quelque chose que vous envisagez de mettre à l'échelle, vous devez prendre en compte tous ces coûts.

Avant vous 20 \$ pour ces ingrédients.

J'ai 20 barres de savon, sur ce lot.

Cela signifie le dollar par barre.

je vais multiplier ça par 2.

Je vais facturer 2 \$ par barre.

Du savon.

Numéro un.

Tu n'auras jamais ce prix.

Et numéro deux, vous manquez le coche sur tant d'autres dépenses lorsque vous passez d'un passe-temps à une entreprise.

Ce ne sont donc que quelques éléments à considérer lorsque vous essayez de décider de transformer mon passe-temps en une entreprise de savon..

Faire le numéro un est votre travers à chaque fois.

Êtes-vous couvert légalement couvert financièrement en termes d'assurance responsabilité du fait des produits.

Et une autre chose à considérer est, savez-vous comment étiqueter correctement le produit ? Pour que vous ne fassiez pas d'affirmations erronées, sachez qu'il y a deux exigences très différentes si vous préparez une soupe ou.

un cosmétique et parfois un savon. Quelle était cette dernière chose ? Connaissez-vous votre toux ? Et savez-vous combien vous allez facturer aux gens ? Ce ne sont que quelques-uns des il y a tellement.

Suite.

Il y a une chose.

C'est une autre chose pour vos amis et votre famille de se retourner et de dire, vous savez que cela change quand vous passez d'un passe-temps à une entreprise.

Et si vous commencez au moins par ces trois fondamentaux, des choses comme savoir comment le faire.

Est-ce que je sais ce qu'il m'a coûté de commander pour moi de prix.

De manière appropriée, vous serez dans un très bon endroit pour répondre à cette question de savoir si vous êtes prêt ou non à commencer votre canapé..

Oh, au fait, cette vidéo aux notifications et qu'on passe en live parce que tu ne sais pas.

Avez-vous vu cette vidéo ? Je ne l'ai pas vu parce que je n'ai pas cliqué.

Abonnez-vous à la vidéo.

je te verrai la prochaine fois.