

# **IMPORTA DE CHINA CON ÉXITO**

**2020**

---

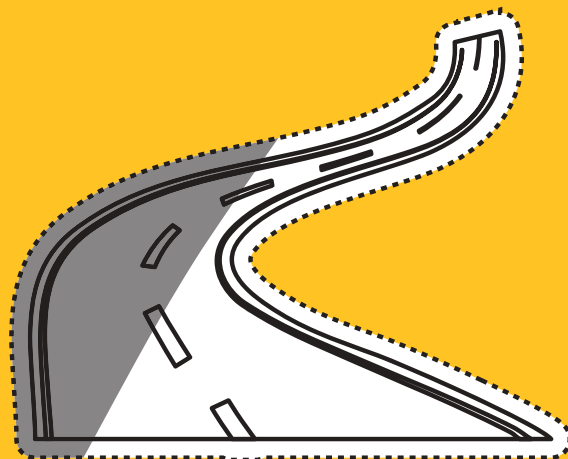
# **IMPORTA DE CHINA CON ÉXITO**

**Inicia o Mejora tu negocio  
de importación en línea  
en 10 pasos!**



**La mejor manera de  
predecir el futuro es  
creandolo.**

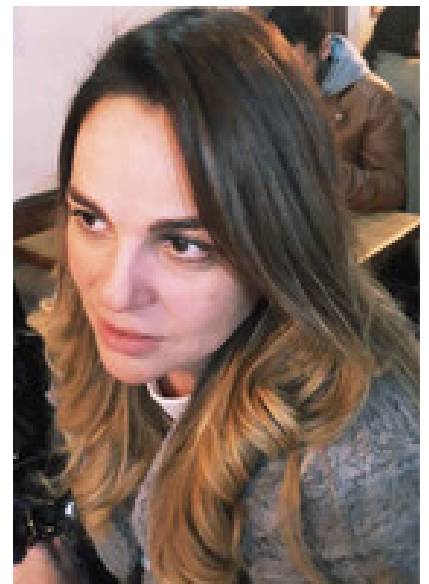
**PETER DRUCKER**



**Querido/a futuro/a  
emprendedor/a**

**En este e-book te explico de  
manera general el paso a paso  
para importar y crear tu e-  
commerce con productos de  
calidad importados desde China.  
Comienza hoy! Trabaja desde  
donde quieras y vive de tu e-  
commerce sin salir de casa.  
Te deseo todo el éxito del  
mundo!!!**

**Sofia Lizundia**



# Lo que necesitas

- **Ganas**
- **Metas**
- **Tiempo**
- **Lápiz y papel**
- **Computador o celular**
- **Conexión a Internet.**



# Lo que obtienes

- **Una empresa**
- **Un emprendimiento**
- **Una entrada de dinero adicional**

**¡Solo tú decides!**



Vamos al paso a paso  
general para importar y a  
vender por internet!

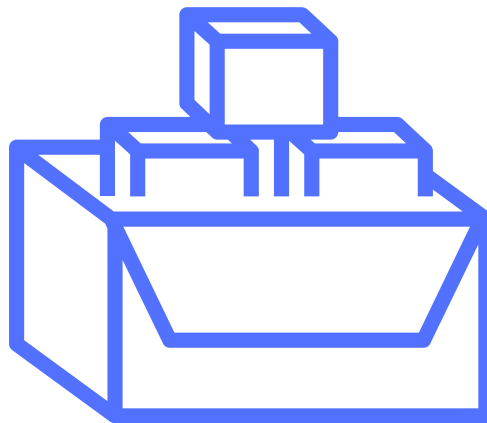
**¡A TRABAJAR SE HA DICHO!**



# 1. Identifica y decide que importarás

**Puedes encontrar ideas de productos en:**

- Amazon
- Mercado Libre
- Ebay



**Un producto que nunca está demás, básico, necesario**

**Un producto que no esté en tu ciudad o país, algo innovador que responda a nuevas necesidades**

**Un producto que sea una oportunidad de venta puntual (por ejemplo a una empresa, grupo de vecinos, una contingencia o necesidad específica, etc.)**



# 1. Identifica y decide que importarás

**Un área de negocio en la que tengas experiencia, en el que trabajes o hayas trabajado, un hobby o algo en lo que seas bueno, puede incluso ser algún deporte que practiques.**

**Revisa cuanto puedes invertir, cuál es tu capital y revisa el costo aproximado de él o los productos escogidos.**

**La cantidad de productos a importar dependerá de: 1. Costo producto + 2. Cantidad + 3. Costos importación = Capital disponible.**

**Has un pequeño estudio de mercado con tu círculo cercano y pídeles a tus amigos, colegas y familia su opinión para que te ayuden a validar tu idea.**



## 2. Búsqueda de proveedor

**Hay dos formas encontrar proveedores:**

**A) La tradicional, viajando y visitando una feria comercial, como la feria permanente de Yiwu, la de Cantón o Global Sources en Hong Kong, como por un tiempo no podremos viajar...**



**B) A través de internet, y de buscadores, el más conocido Alibaba y mi descubrimiento personal [madeinchina.com](http://madeinchina.com), enfoquémonos en vitrinear y buscar productos en estas plataformas!**

## **2. Búsqueda de proveedor**

**La pregunta del millón de dólares!  
¿Cómo decidir entre cuáles  
proveedores escoger?**



**(Este y otros detalles los enseño en el curso de Importa de China con éxito.)**

**Es muy importante pedir muestras del producto que necesitas y elegir la opción que más te sirva y se acomode a tus clientes.**

**También en el taller práctico de búsqueda de proveedores revisamos el paso a paso de como escoger a los más seguros y el mejor para tu negocio.**

# 3. Calcula el costo del producto

**Calcular el costo es fundamental para saber si el o los productos que quieres traer son rentables de vender o no.**

**Debes saber:**

- a) Costo del producto puesto en el almacén (valor EXW)**
  
- b) transporte en origen + transporte internacional + impuestos en destino + transporte en destino + otros costos.**
  
- c) Cuanto puedes ganar, cual es el margen del o los productos**



### **3. Calcula el costo del producto**

**¿Es un producto rentable para vender?**



**Si necesita más detalles, en el taller práctico de costeo de productos vemos como se hace para que puedas maximizar las ganancias de tu inversión.**

## 4. Poner la Orden de Compras o P.O.

**Cuando ya has escogido al proveedor con el que vas a trabajar, necesitas que fabriquen tus productos**

**El proceso es más o menos así:**

**1. Solicitud de muestra, es opcional, pero es la mejor manera de asegurarte de que el producto es lo que quieres y también puedes hacer videos y fotos propias para tu e-commerce y tus redes sociales, generando más confianza con tus clientes.**

**2. Formas de pago, generalmente a través de una casa de transferencias como Afex, tarjeta de crédito, Paypal, se hace un pago inicial, generalmente entre el 30 y el 50%**



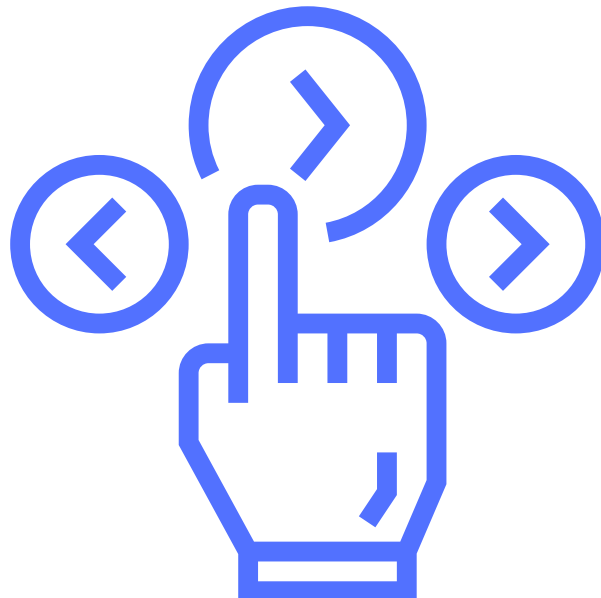
## **4. Poner la Orden de Compras o P.O.**

**3. Fabricación del producto, lo que demorara unos 15 días, dependiendo de la complejidad del producto que elijas.**

**4. Inspección del producto (opcional), pero recomendable si tienes mucha inversión.**

**5. Transferencia o pago del saldo, el otro 50 o 70%**

**6. Hacer la documentación necesaria para exportar el producto de China y que llegue a tu país. Esto lo debe hacer el proveedor, junto con el correcto embalaje de los productos.**

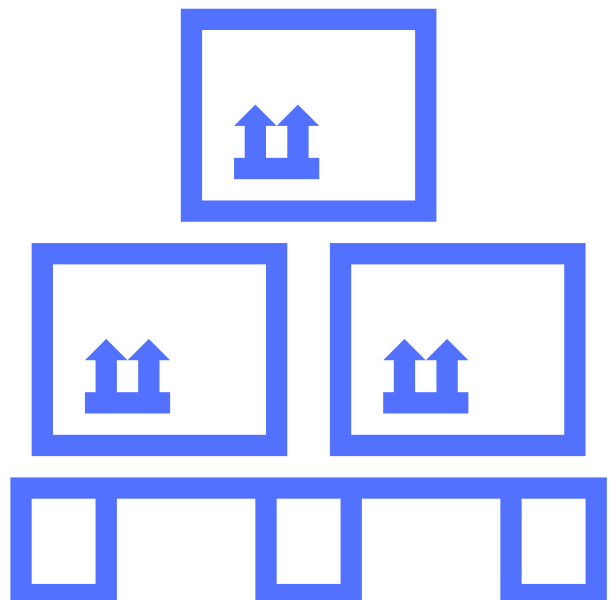


## 5. Transporte Internacional

**Con los productos fabricados, bien embalados y con la documentación lista, llega el momento de enviar la carga desde China a tu país.**

**Se puede enviar:**

- 1. Vía Marítima, en contenedor completo o parcial, mínimo 1 m3.**
- 2. Vía courier (DHL, UPS, FedEx) hasta 100 kg.**
- 3. Vía aérea desde 100 kg o más (usualmente es más económico que el Courier para cargas más grandes)**





## **5. Transporte Internacional**

**Cada uno de ellos tiene diferentes tiempos de tránsito y también depende del país de destino.**

**El courier es lo más rápido y va desde los 2 días para Estados Unidos, hasta los 6 días que requiere para llegar a Argentina, Chile o Perú, por ejemplo.**

**Pide cotizaciones de transporte - sobretodo marítimo- a un embarcador de tu país, es lo mejor.**



## 6. Internación de los Productos

**Cuando los productos llegan a tu país, estos deben ser internados, es decir presentar toda la documentación a aduana para que ellos autoricen el ingreso de la carga al país y así puedas tener los productos en tus manos.**



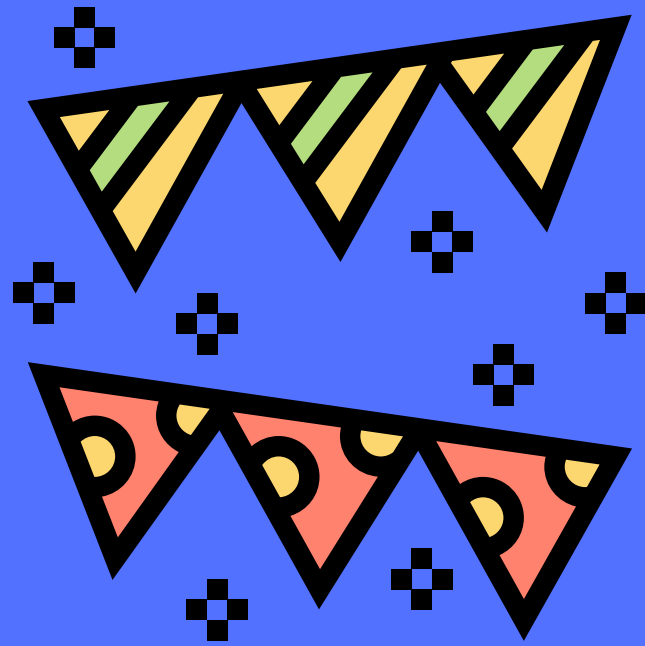
**Aquí es cuando pagas los impuestos correspondientes, los honorarios del despachante o agente de aduana, los del courier y otros gastos locales, que deberías tener totalmente claros. (Recuerda que todos estos gastos los vemos en detalle en el taller de Costeos de Importación)**

## 6. Internación de los Productos

**Si tus documentos están bien hechos y coinciden con lo que estás trayendo, luego de pagar los ítems de internación; la carga es liberada y llegará a tu bodega, oficina, casa o dirección indicada.**

**Dependiendo del medio de transporte internacional que elijas, es cómo será el proceso de internación, pero en general para cargas aéreas y marítimas necesitarás un despachante o agente de aduana, aunque también depende de la cantidad FOB que estés importando.**





**¡FELICITACIONES! YA TIENES  
TUS PRODUCTOS!!!**



# Plazos y Tiempo

**EN ESTOS PRIMEROS 6 PASOS TIENES UN TIEMPO ESTIMADO MÍNIMO DE 30 DÍAS, SI ELIJES LA OPCIÓN MARÍTIMA Y DEPENDIENDO DE LA CANTIDAD PUEDE SER ENTRE 60 Y 120 DÍAS.**



**POR ESO DOS CONSEJOS**

**:**

**“TRABAJA CON TIEMPO, COMIENZA EL PROCESO DE IMPORTACION CON AL MENOS 2 MESES DE ANTICIPACION A LA FECHA NECESARIA, SOBRE TODO SI ACTUALMENTE TRABAJAS.”**

**“CUANDO IMPORTAS SIEMPRE PAGAS IMPUESTOS, ES IMPORTANTE ESTAR FORMALIZADO PARA QUE TUS CLIENTES TE TOMEN EN SERIO, Y PARA QUE CUMPLAS CON TODA LA NORMATIVA LEGAL.”**

**El siguiente paso es obvio...**

**¡LA VENTA!**

**Ahora viene el momento de vender y dar a conocer tu producto. Este punto es tan importante como la importación. Luego de que el proceso de fabricación e importación se vuelva conocido, te darás cuenta que la VENTA ES lo más importante de tu negocio. Cuando recibas las muestras, y hayas enviado la Orden de Compra, puedes ir adelantando algo de trabajo.**



**¡Vamos!**

## 7. La imagen de tu negocio o Branding

**Debes pensar y decidir varios elementos, entre ellos:**

- **El nombre, debes revisar las RRSS y las plataformas de dominios para ver que el nombre no este tomado o ya exista, elige uno que sea nuevo y no este tomado.**
- **Los elementos gráficos, como el logo, los colores, el tipo de letra, el concepto que te define como empresa o negocio.**



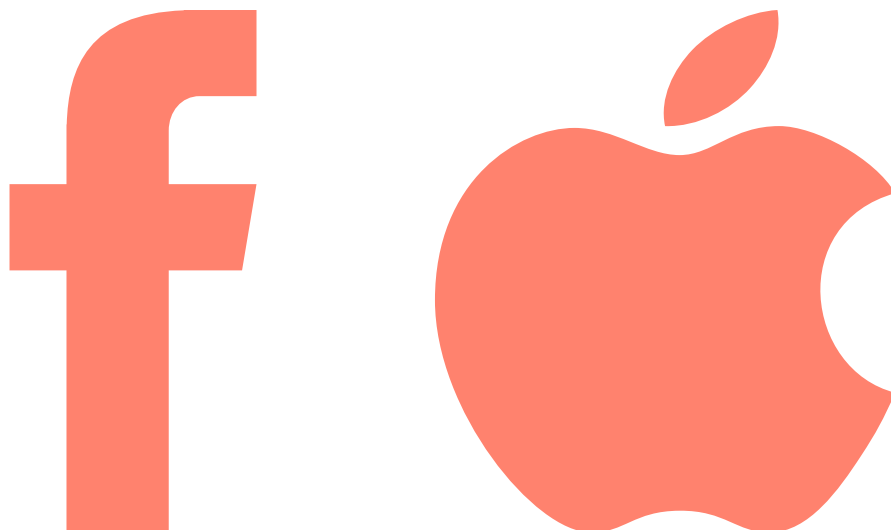
# 7. La imagen de tu negocio o Branding

- **El tono de comunicación, de acuerdo a tu público, quienes son tus clientes?**

**Si tienes presupuesto un diseñador gráfico te ayudará en este proceso, sino puedes comenzar con [Canva.com](https://www.canva.com), para hacer los diseños.**

**Nunca te olvides de la imagen de tu negocio o marca, es lo primero que verán tus clientes.**

**Y que no se te olvide que... también puedes agregar tu marca y/o tu logo a los productos que importas.**

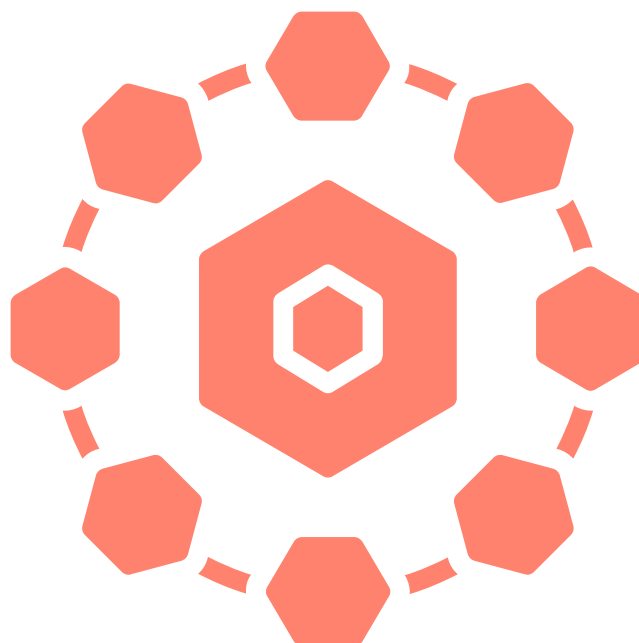




## 8. Crea y has crecer tu e-commerce

**Para aprovechar mejor nuestros recursos, bajar los costos al mínimo y adecuarnos a los tiempos que estamos viviendo, nos estamos enfocando en un negocio digital en vez de una tienda física.**

**A cualquier tienda sea física o electrónica, hay que atraer los clientes, hay que publicitarla, tienes que usar la mayor cantidad de canales disponibles de venta**



## 8. Crea y has crecer tu e-commerce

- **Vender a través de las RRSS, principalmente**
- **Vender a través de tu propio sitio web, puedes contratar a un programador o puedes hacerlo con alguna de estas plataformas, Shopify o Wordpress y WooCommerce.**
- **Vender a través de otras plataformas como Amazon o Mercado Libre.**



## 8. Crea y has crecer tu e-commerce

**Sin importar la opción que elijas,  
recuerda:**

- **Fotos o imágenes son la carta de presentación de tu producto, deben ser claras, nítidas y desde varios ángulos.**
- **Videos del producto, para que los clientes tengan más confianza y tengan la experiencia de uso del producto.**
- **Descripción de tus productos deben coincidir con la realidad**



## 9. Tus RR SS o redes sociales

**En la actualidad no puede existir un negocio sin presencia en las redes sociales, sobre todo si es una tienda en línea como la que estás creando. Tampoco es necesario que estés en todas, solo tienes que estar en las que estén tus clientes, los que comprarán tu producto.**

**Story Telling, recuerda contar una historia: ¡A nadie le gusta que le vendan!, ¿lo sabes, cierto? Ella tus clientes les gustara escuchar tu historia, somos seres emocionales... ¡piensa! seguro tu marca y productos tienen una historia para contar.**

**¡No olvides los hashtags!**



## **10. ¡Ponte a vender y mejora!**

**Cuando ya tienes tus productos y página de e-commerce y redes sociales funcionando ¡ya debes vender!**

**Comienza a dar a conocer tus productos entre tus conocidos, grupos de WhatsApp (envíales una bonita presentación hecha en Canva.com, por ejemplo).**

**Cuenta tu historia en tus RRSS y ayúdate de Facebook e Instagram ads.**



## **10. ¡Ponte a vender y mejora!**

**Escucha las críticas y sugerencias de tus clientes, ajusta tus productos, y ofertas, ofrece garantías, promociones, buen servicio, diferénciate!**

**Estudia las tendencias del mercado, haz un curso básico de contabilidad...**

**¡Y a despegar!!!!**



**¿PREPARADO/A PARA  
CONQUISTAR EL MUNDO?  
¡VAMOS EN 3,2,1..!**

