FINANZAS PARA PASTELEROS APRENDE A VALORAR TU TALENTO ARTISTICO

Habla una feliz y agradecida alumna de la Escuela de Negocios para Pasteleros, donde tuve la oportunidad de ser parte del programa *Principios Para Crear un Negocio de Pasteles Exitoso*, del cual siempre he creído es una especialización en 6 meses de administración, finanzas y marketing en terminología pastelero.

Mas, sin embargo, sentí la necesidad una vez terminado este programa en profundizar más en el área de finanzas. Por ello, decidí unirme al programa de “Finanzas para Pasteleros” donde los resultados se ven al mes siguiente; siempre y cuando se coloca en práctica lo aprendido paso a paso.



Instagram @marceavilafinanzas

La metodología que Marcela Ávila – fundadora- aplica en sus programas permite al alumno llevar a la vida practica lo estudiado y obtener resultados de crecimiento. Quizás lo mas valioso que he aprendido en *Finanzas para Pasteleros* es que generar Utilidad es la meta no el vender. Y esto se logra cuando se tiene claro el margen de rentabilidad por producto que esta expuesto en el Catálogo.

El cambio de chip, es elemental y es una de los temas principales a estudiar. Mi manera de pensar y ver el negocio me debe llevar a tener claro cuanto en utilidad quiero ganar al final del año y, así proyectar las ventas mensuales.

De este modo *Finanzas Para Pasteleros* me permitió pasar de ser una pastelera por hobby a empoderarme en temas de finanzas, marketing y admón.; para ser hoy día una pastelera empresaria digital.

Y esto se logra cuando se piensa en utilidad y no en venta, cuando se aprende a interpretar los números, hacer proyecciones de un año, tres años para poder invertir en el mismo negocio. Cuando nuestra pastelería presenta un catálogo atractivo, con una descripción acorde a la marca, con precios que arrojen rentabilidad por producto y lo más importante; se logra un enfoque en servir y sorprender a las personas para los cuales nuestros productos han sido diseñados, aquellos con los que uno como emprendedor desea construir relaciones de amistad empresarial, sin importar el precio de los productos

A lo cual colegas pasteler@s los invito a ser parte de la nueva economía donde se debe estudiar para triunfar y empezar por -Finanzas para Pasteleros- es acortar tiempo para poner en practica lo aprendido -porque la metodología de Marcela Ávila es fácil de aplicar en cualquier negocio de gastronomía.

Quiero de corazón que tanto el mercado digital como los puntos físicos cada día este integrado por pasteler@s panaderos exitosos empresarios, que su objetivo sea la capacitación constante. No podemos ser más artesanos pasteler@s por hobby, quienes no saben el valor de su talento y conocimiento y; al final enferman por trabajar demasiado y no tiene un colchón financiero para los años dorados.

QUE APRENDI Y QUE COLOQUE EN PRACTICA

**Módulo 1**: Se logra un enfoque de mis prioridades y de mi negocio a donde quiero llegar. Planeación financiera

**Módulo 2**: Se interpreta toda una estructura de costos y se desglosan los costos que intervienen en mi negocio. Se tiene claro las diferencias entre Precio o Costo - Utilidad o Ganancia

**Módulo 3**: Se aprende a analizar y desarrollar habilidades para comprender las cifras que arroja mi negocio y de este modo se toman mejores decisiones de inversión y crecimiento

**Módulo 4**: Se tienen las bases para diseñar un catálogo estratégico de productos, donde los costos han sido ya analizados, no se genera desperdicios, los productos combinan con la marca en mi negocio y todo a una buena gestión de inventarios cómo aliado

**Módulo 5**: Un precio de producto está influenciado o afectado por el tiempo de elaboración, el tiempo en decoración, el tiempo mano de obra. Para muchos este es el módulo de estudio crucial porque es aprender cómo valorar nuestro talento para percibir un sueldo con nuestro propio negocio

**Módulo 6**: Se aprende a desarrollar criterios claros para diligenciar la plantilla de costos fijos, gastos, margen de rentabilidad por producto, precio de venta y la anhelada Utilidad.

**Módulo 7**: Prepárate para la venta con un catálogo de producto estratégico

Y esto no fue todo lo que aprendí, obtuve más BONOS PLUS

1. Cómo preparar tu mente para el éxito

2. 17 Archivos de riqueza para reprogramar tu patrón financiero

3. Cómo proyectar tus ventas para obtener utilidades al final del año \*\*\*\*

4. Sesiones de acompañamiento grupal virtual en vivo con Marcela Ávila Fundadora Escuela de Negocios Para Pasteleros Instagram @marceavila

Servicio al Cliente WhatsApp 3103355485

Vitrina de Ventas Instagram @myosreposteria

Empresaria digital Instagram @sonia.otalora