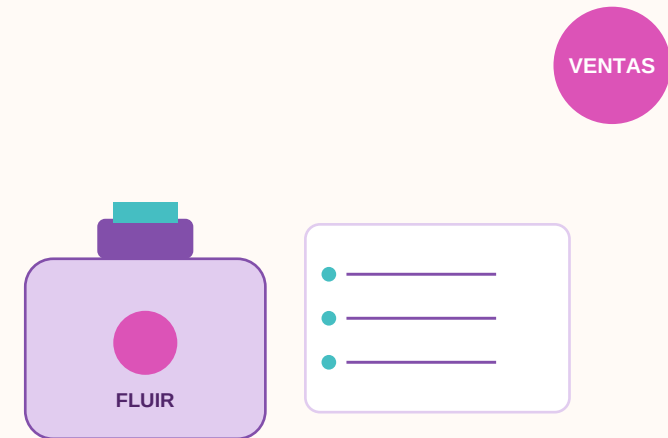


¿Por qué cobrar señas?

Aprendé a cuidar el dinero de tu emprendimiento y a confirmar tus ventas con condiciones claras.

Tu trabajo vale. Tu tiempo vale. Y el dinero de tu emprendimiento también.

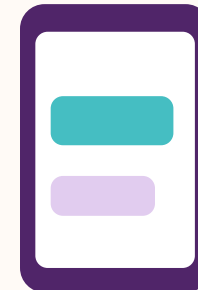


¿Qué es una seña?

La seña es un adelanto de dinero que la clienta entrega para confirmar su pedido.

Antes de encargar, acuerden cuánto se paga al principio y cuándo se completa el saldo.

“Te reservo el pedido con una seña”.



¿Qué ganás al cobrar una seña?



CONFIRMÁS

La compra queda acordada antes de encargar.



TE ORGANIZÁS

Sabés cuánto recibiste y cuánto falta cobrar.



CUIDÁS TU DINERO

Evitás financiar pedidos sin confirmar.



GENERÁS CONFIANZA

La clienta conoce las condiciones desde el inicio.

Cobrar una seña no es desconfiar: es una forma profesional de organizar tus ventas.

Una cuenta sencilla

VENTA TOTAL

\$20.000



SEÑA ACORDADA · 30%

\$6.000

SALDO PENDIENTE

\$14.000

El 30% es solo un ejemplo. Acordá las condiciones antes de confirmar el pedido.

¿Qué puede pasar si no acordás el pago?



“Después te pago”

El cobro se posterga.



“Al final no lo quiero”

El producto puede quedar sin vender.



“No llego a buscarlo”

Se desorganiza la entrega.

Acordar antes te ayuda a evitar malentendidos y a trabajar con más tranquilidad.

Tu regla de oro



- _____
- _____
- _____

Antes de encargar un producto, confirmá tres cosas:

- 1 Qué producto eligió la clienta.
- 2 Cuánto abonará como seña.
- 3 Cuándo completará el pago.

Pensá en una venta reciente: ¿qué podrías hacer diferente la próxima vez?