



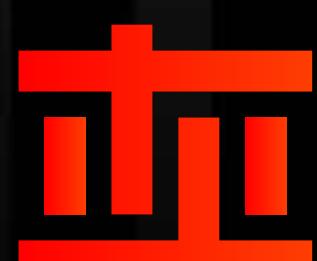
La Checklist Definitiva para

# **NEGOCIAR CON PROVEEDORES CHINOS**

y ahorrar **miles de dólares**

---

La técnica que uso para ahorrarme miles de dólares con los proveedores chinos, paso a paso.



LA NUEVA ERA DE LAS  
**IMPORTACIONES**

# ¡Hey Achiever!

Sé que si estás en el mundo de las importaciones, una de las claves del éxito es **aprender a negociar**.

Y si hablamos de negociar con chinos, te aseguro que **con esta técnica** vas a ahorrar **miles de dólares** en cada trato.

Esta es la técnica que he usado durante años para negociar de manera efectiva, obteniendo descuentos significativos, incluso cuando los proveedores parecían no ceder.

Así que acá te dejo **la checklist que uso cada vez que negocio**.

➤ *Apícalo y prepárate para ver la diferencia en tu bolsillo.*



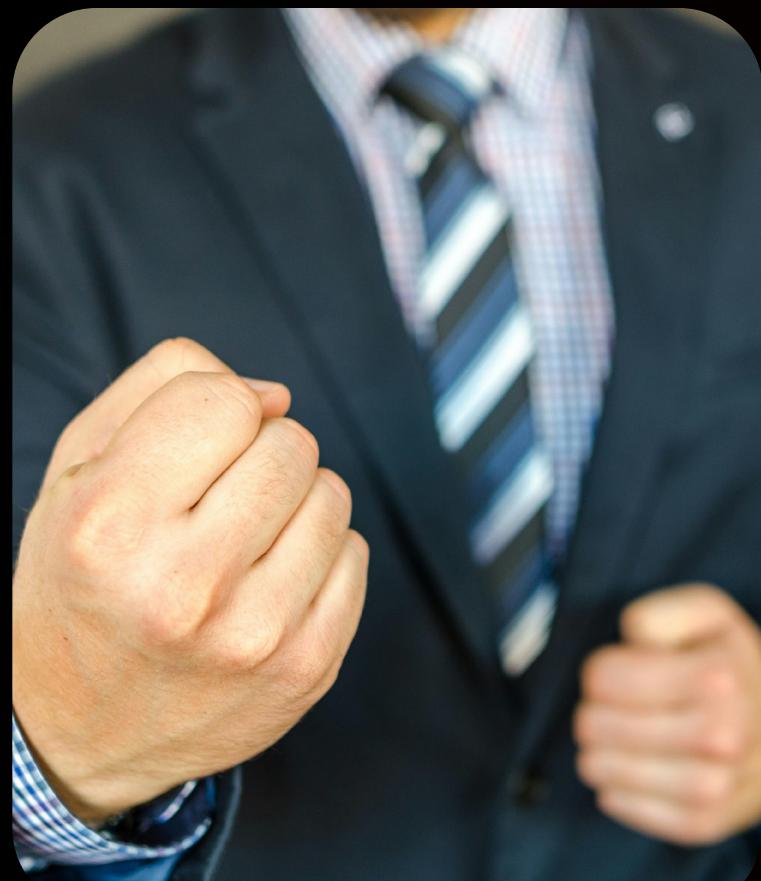
## Checklist paso a paso

### 1 No pidas descuentos de entrada

Este es uno de los errores más comunes. Nunca le pidas al proveedor que te baje el precio en la primera conversación.

Primero, hacé que inviertan en vos: pediles muestras, acordá detalles sobre el diseño o el empaque, que trabajen en tu pedido como si ya estuviera casi cerrado.

El truco está en que ellos inviertan tiempo y esfuerzo primero.



### 2 Usá el "sesgo del costo hundido"

Esta es la clave de la técnica. Una vez que el proveedor ya ha invertido tiempo, esfuerzo y dinero en tu pedido, ellos van a ser mucho más propensos a hacer concesiones, porque ya están comprometidos.

Aprovechá este momento para pedir el descuento. Si lo hacés de entrada, perdés toda la ventaja.

## ↗ El momento ideal para pedir el descuento

Después de varios días de interacción, cuando ya hayas recibido las cotizaciones y muestras, ahí es cuando introducís tu pedido de descuento.

**Por ejemplo,** en mi caso, lo que hice fue usar el empaque (que me cotizaron a \$1.5) como excusa para pedir una rebaja.

➤ *Les dije que solo podía pagar \$0.5, y así fue como logré reducir el precio.*



## ↗ Si te dicen que no, mantené la calma y prepárate para cancelar

Si el proveedor se niega a bajar el precio, esta es la parte más importante: **amenazá con cancelar la compra.**

Deciles algo como "Gracias, pero no puedo continuar con este precio, voy a buscar otro proveedor".

Esto juega con su inversión previa y el miedo a perder el trato, que en la mayoría de los casos les hará reconsiderar.

La mayoría de las veces, te van a **volver a contactar** para aceptar tu oferta.



## ↗ Esperá 2 o 3 días antes de aceptar cualquier contraoferta

Si el proveedor no cede de inmediato, dale unos días.

Si no vuelven con una mejor oferta, podés volver a contactarlos y aceptar su precio, pero solo si estás seguro de que ya exploraste todas las opciones.



## ↗ Cada dólar cuenta: no subestimes las pequeñas victorias

Parece que ahorrar medio dólar no es mucho, pero cuando estás comprando 3,000 unidades, ese pequeño descuento se transforma en miles de dólares.

**Por ejemplo,** en mi última importación, al bajar \$0.5 por unidad a 6,000 unidades, me ahorré \$3,000 más impuestos.

➤ *En total, la jugada me ahorró \$5,400. Así que, siempre vale la pena.*



Llévate esta  
**checklist**   
y úsala en todas tus  
negociaciones.

Asegúrate de seguir estos  
pasos cada vez que trates con  
proveedores chinos y verás  
cómo aumentan tus  
márgenes de ganancia.

### ¡Y por último, te dejo un consejo clave!

No te rindas en la primera oferta.

La verdadera magia en las negociaciones está en la paciencia y en saber esperar el momento justo para pedir lo que querés.

*Si sos constante y estratégico, los resultados siempre llegan.*

Si querés seguir aprendiendo más estrategias como esta y dominar **LA NUEVA ERA DE LAS IMPORTACIONES**, asegurate de estar presente el **31 de marzo a las 8:05 URY** en la **clase #1**



**Activá las notificaciones**  
de la Clase aquí

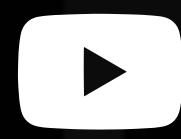
#### **SPOILER**

El **31 de marzo** voy a **REGALAR un negocio de importaciones ya facturando \$3,000 dólares** a uno de los asistentes.

Seguí todas mis redes para no perderte ningún contenido exclusivo:



woker.achiever



Woker Achiever

Nos vemos en la cima, Achiever.  
**¡Vamo' arriba!**



LA NUEVA ERA DE LAS  
**IMPORTACIONES**