

- Tema principal
- Estrategias
- Comercio con el mundo
- Franquicias
- Oportunidades de Negocio
- Turismo de inversión
- Patrimonio
- Casos de éxito
- Tecno-soluciones
- Consultoría
- Para aprender
- Red industrial
- Negocios de familia
- Lo último

LECTOR FRECUENTE ▾

INICIAR SESIÓN

VER FAVORITOS

REGISTRARSE

BOLETÍN
SUSCRÍBETE GRATISSu email IR

GLOSARIO

Palabra IR

Bolarti Arte y Antigüedades

CASOS DE ÉXITO

Miércoles 26 de septiembre de 2007. Núm. 39

Si vende, su negocio gozará de longevidad

Votar: ★ ★ ★ ★ ★

Votación Global: ★ ★ ★ ★ ★

Sea experto en el arte de la negociación, ofrezca un producto de calidad y acepte a todo tipo de clientes.

Estivaly Calva Tapia

☐ A PDA ☐ A favoritos ☐ Comentar ☐ Imprimir ☐ Recomendar


Antes de empezar la carrera de arquitectura, Carolina Iglesias quería ser independiente y no empleada. De hecho, parte de la razón por la que escogió esta profesión fue porque le permitía a corto plazo independizarse.

Hoy, con ocho años de tener su propio despacho, afirma que la permanencia de un negocio depende de qué tanto te muevas para conseguir clientes. "He conocido una gran cantidad de amigos y colegas que se han independizado, duran un año o hasta menos y regresan a trabajar a una empresa".

En este sentido, para negociar con éxito se debe tener un producto de excelente calidad y estar convencido de ello.

Por otro lado, al ser flexibles se sale adelante. "Hay gente que expresa, 'no agarro esta obra porque es pequeña'. Para nosotros ningún trabajo es pequeño ni grande, nos acoplamos a lo que sea. Hemos pintado desde una casa hasta la construcción de una residencia de mil 200 metros cuadrados".

Sus dos socios son compañeros de la UNAM, Teo Robles y Nadia Hernández. "Es necesario tener confianza ciega con las personas que trabajas,

tanto en cuestiones de dinero como el respeto al trabajo y criterio de los demás. Cada quien tiene su área de trabajo bien definida".

La principal estrategia de negocio es la psicología e interpretación con el cliente, "no nos vemos como constructores de una casa, sino como intérpretes entre las necesidades del cliente y la realidad".

Antes de iniciar un negocio aconseja capacitarse, "puedes planear y capacitarte durante 20 años, pero si nunca te animas no servirá de nada. Nuestro sueño es construir y vender productos totalmente a nuestro gusto y nivel de calidad, porque muchas veces los clientes la sacrifican".

Por su parte, Teo siempre tuvo la inquietud como arquitecto de ir más allá de estar sentando como dibujante o trabajando para alguien, "en un espacio ni siquiera decente", comenta.

Carolina lo llamó e invitó a trabajar, "reflexioné, tengo 28 años, no estoy casado, creo que es el momento de hacerlo. Me voy a dar cuatro años para probar, cuando tenga 32, si no me fue bien, todavía puedo tratar de buscar un trabajo y volver a empezar. Me arriesgué y a los 32 años estaba dirigiendo cinco obras al mismo tiempo".

INDEPENDÍCESE

- A3 Arquitectura: Sierra Mojada 315, Col. Lomas de Chapultepec
- Teléfono: 5540-4230

Compártelo

 Yahoo! My Web Google Bookmarks Digg

 TechnoraTI
