**A continuación te brindamos unas ideas para armar uno:**

1. Mapeo de zona de influencia del negocio: ...
2. Análisis del tipo de clientes y necesidades: ...
3. Trámites y licencia de funcionamiento: ...

También tienes que saber cuáles son los trámites que necesitas pata abrir una bodega, como las licencias municipales, el tipo de contribuyente que eres, etcétera. Así no tendrás problemas con las autoridades.

1. Capital mínimo y decoración del local: ...

Tengo que saber cuánto necesito para decorar mi local y comprar la mercadería que requerirán mis potenciales clientes y que la tienda no se vea medio vacía.

El capital inicial es variado de acuerdo al formato que desees participar. Hay mucha gente que puede iniciar una bodega con S/.1,000 y otros en que el nivel de inversión es mayor. El nivel de rotación de los márgenes de ganancia de una bodega son variables y están en función de varios factores, por ejemplo puede ser el alquiler del local, puede ser también la disponibilidad de productos y también puede ser la cantidad o servicio de atención que puedan brindar.

Hay bodegas que están una al costado de la otra, que se ven los niveles de [competencia](http://mass.pe/tags/competencia) pero que realmente una es la que vende más porque tiene mejor trato, mejor nivel de atención, etcétera. Entonces se pueden generar márgenes que pueden variar entre 20 a 25% y en algunos casos hasta 40%.

1. Presupuesto de funcionamiento: ...

También debemos presupuestar los gastos de alquiler de local y los servicios básicos como son la luz, el agua y el teléfono, y además el pago del personal de ser el caso.

Estos gastos son operativos, sin ellos la bodega no podría operar y por lo tanto deberás tener el dinero para pagar por lo menos en un periodo de 3 a 4 meses, mientras tu bodega se haga conocida.

La mejor forma de promover a tu bodega, es teniendo una buena atención a los clientes, tener todo lo que necesita el cliente, vender a precio sugerido lo productos, sin recargar mucho el precio, ya que los clientes saben el costo del mismo, y si puedes dar un obsequio o yapa extra mucho mejor.

1. Fortalezas del negocio bodeguero. ...
2. Innovación en las **bodegas**.

Actualmente las bodegas han empezado a innovar sus servicios a través del delivery, por teléfono y te llevan lo que necesites, entonces eso también te ayuda a mejorar la opción de negocio, porque como son a nivel de vecino, es cuestión de ir caminando y dejar en la casa del vecino y cobrarle entonces hay muchos mecanismos adicionales que las bodegas pueden desarrollar para poder afrontar esta gran crecida de supermercados porque con el crecimiento económico actual están abriendo locales en muchos lugares.  
¿Cómo se genera la ganancia del negocio?

La ganancia en el negocio del bodeguero se genera en la venta de productos de alta rotación, si bien es cierto los márgenes son pequeños, pero en la rotación es donde se obtiene la ganancia (gaseosas, golosinas, cigarrillos, etcétera).

A veces el desconocimiento del negocio hace que se comentan errores, por ejemplo viene un distribuidor de cualquier empresa y le ofrece un mayor margen pero el nivel de rotación es mínimo y eso es un riesgo.

**Ocho estrategias para que un bodega tenga más clientes**

1. Diferénciate de la competencia. ...
2. Presta atención al público. ...
3. Enfócate en un sector del público. ...
4. Centra la venta en el **cliente**. ...
5. Consigue una ubicación estratégica. ...
6. Utiliza medios de marketing de acuerdo a las posibilidades de tu negocio. ...
7. Flexibiliza/amplía los horarios. ...
8. Ofrece ayuda al **cliente**.

Asegura que el contacto inicial con un cliente sea el mejor. Para ello debe verse bien tanto la persona que atiende, como la misma bodega. Es decir, estar correctamente vestido y tener la tienda limpia y ordenada.

**Diferencia la bodega de las otras, crea una marca (logo), de manera que los clientes la valoren como único.**

 Lleva un registro de las compras de los productos que se adquieren para luego venderlos en tu negocio. Esto ayudará a saber cuánto se gana por cada producto vendido.

Haz un inventario mensual de los productos para identificar robos o vencimientos de productos, determinar qué productos son los más importantes y tener claro cuáles son los productos disponibles para la venta.

***Préstamos o financiamientos:***

Conseguir el dinero para iniciar tu **“tiendita”** no debe de ser un dolor de cabeza, a continuación unas alternativas que podrían ser de mucha utilidad:

* ***Tus ahorros personales:*** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
* ***Tus amigos, parientes y socios:*** Las fuentes privadas, como los amigos y la familia, son otra opción para conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
* ***Bancos y uniones de crédito:*** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo sólo si demuestras que tu solicitud está bien justificada.
* ***Las empresas de capital de inversión:*** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.
* ***Ayuda de programas de gobierno:*** hoy en día el gobierno ha implementado diversos programas para que las personas puedan solicitar préstamos para iniciar un negocio con intereses bajos y plazos cómodos. Dichos programas están destinados incluso a ciertos sectores de la población como para jóvenes, mujeres o empresas que ya están instaladas pero que necesitan de una re-inversión.