



@podcastbarberia

La Barberia
de mis Sueños

**10 CLAVES
PARA ABRIR
LA BARBERÍA
DE TUS SUEÑOS**

LA BARBERÍA DE TUS SUEÑOS

Llevas tanto tiempo soñando... le has puesto tantos detalles a tu sueño que casi puedes tocarlo!

Pero a la hora de llevar tu sueño a la realidad no sabes por dónde comenzar... conozco esa abrumadora sensación, no te preocupes! y estoy segura de que si no hubiese conocido a las personas adecuadas en cada momento... no hubiera podido abrir las puertas de Shave the Sailor.

Es por ello que te traigo este ebook! quiero regalarte esta pequeña guía para ayudarte! y lo haré gracias, de nuevo, a las personas adecuadas.

Los invitados a mi podcast son auténticos profesionales, cada uno de lo suyo, en cada episodio nos regalaron aprendizajes valiosísimos y hoy te traigo 10 que resultan indispensables! Espero que los disfrutes!

Érika Vera

INDICE

- 1.- Una barbería necesita un barbero
- 2.- Comenzar a diseñar el proyecto desde el interior al exterior
- 3.- Financiación
- 4.- El business de la barbería
- 5.- Atención al cliente
- 6.- Imagen corporativa
- 7.- Redes sociales
- 8.- Mentalidad de emprendedor
- 9.- Busca buenos arquitectos
- 10.- Disfruta del proceso

N1: UNA BARBERÍA NECESITA UN BARBERO

Parece obvio, verdad? Pero Iván Rodríguez, en el primer episodio, nos dió muchas claves de lo que ser barbero significa, y no! no es sólo hacer buenos degradados.

Ser Barbero es aceptar un oficio de servicio, ser humilde y vivir en constante aprendizaje y adaptación, saber realizar cortes de cabello, arreglos de barba y afeitados como mínimo! y hacerlo de forma profesional.

Un barbero debe ser responsable del mantenimiento de su zona de trabajo, de actualizarse, de respetar el tiempo de servicio, ser puntual y educado así como mantener una correcta higiene personal y entender que aunque sean riesgos mínimos, también podemos afectar a la salud de nuestros clientes por lo que el compromiso de higiene y desinfección debe ser absoluto.

Queremos vivir de ello y llegar a jubilarnos! Así que cuidemos de la herramienta más importante que tenemos; nuestro cuerpo.

N2: COMENZAR A DISEÑAR EL PROYECTO DESDE EL INTERIOR HACIA EL EXTERIOR

Lo sé! Ya tienes el nombre pensado, el color de las paredes y hasta elementos decorativos que estás deseando colocar! Pero no compres nada aún! Este es el mejor consejo que te puedo dar! porque quizás, cuando empieces a diseñar los protocolos de trabajo te darás cuenta que ese logo y esos colores no encajan con la experiencia que quieres ofrecer a tus clientes...así que te voy a pedir que primero diseñes los servicios que vas a realizar.

Piensa, como nos explicó Alex en el episodio 14, en tu "buyer persona" es decir...en quien será tu publico objetivo, quizás quieras hacer servicios económicos y rápidos o servicios de alto valor con muchas comodidades para tus clientes, ¿querrás tener venta de productos?

Una vez tengas muy claro a quien quieres dirigirte, que servicios quieres realizar quizás descubras que "the luxury gentleman" y los muebles de madera no van a gustarle a esos 20 añeros a los que quieres atraer para tener un insta con mucho flow.

N3: FINANCIACIÓN

Necesitas dinero! Cuanto? Dependerá de lo ambicioso de tu proyecto! pero si necesitas dinero para comenzar tu proyecto el episodio 4 con Josiño, nuestro banquero de cabecera es indispensable! Lo ideal es que tengas bien claro el importe que quieres gastarte, que tengas en cuenta que tienes que vivir de esto y que al principio quizás no saques aún un sueldo para tí! Así que ten previsto los gastos de los 6 primeros meses al menos!

El dinero que decidas poner en stock estará inmovilizado ya que cuando vendas necesitarás reponer, ten en cuenta esto también! Y que no te engañe el flujo constante de dinero ya que el 50% de lo que entra en caja no es nuestro...se lo lleva hacienda, la seguridad socieal..etc.. tienes el episodio n15 de la segunda temporada con Keko, nuestro asesor fiscal que te explica todo esto de maravilla! Así que haz muy bien los números para no llevarte nungún susto en el futuro

N4: EL BUSINESS DE LA BARBERIA

Con cada nueva barbería nace un nuevo empresario, así que bienvenido al mundo de los autonomos, del autoempleo, de contratar personal, de entender facturas, de poner y actualizar precios, de captar y fidelizar clientes, de crear equipo, de ahorrar para poder cubrir tu propia baja y tus vacaciones y de hacer hucha para tu jubilación también! No te olvides!

Para ayudarte en la tarea de entender donde te estás metiendo te invito a escuchar a Gonzalo Fuster Fabra en el episodio 10, una masterclass que te llevas gratis! Que te parece?

Y es que o tienes el gusanillo de emprender o prepárate! porque se vivía de maravilla con un sueldo fijo y comisiones, vacaciones pagadas y bajas en las que no tenías que preocuparte por nada más que por recuperarte.

Bienvenido a las noches en vela y a no dejar de trabajar! porque para que esto funcione tendrás que echarle muchas ganas y muchas horas después de bajar la persiana

N5: ATENCIÓN AL CLIENTE

Bien! Ya tienes claro donde te metes, eres un barbero apasionado y con experiencia, tienes clara la financiación y te toca diseñar los protocolos de atención al cliente.

Cabe destacar que para sobrevivir en esta industria ser muy bueno técnicamente es el 20% del trabajo, el otro 80 son habilidades sociales y experiencia en el trato con el público.

Tendrás que captar clientes y fidelizarlos! Y sobre este tema te recomiendo el episodio n3 de la primera temporada con Anita, nuestra anfitriona y los episodios de Tamar y Andrés Losantos...que bonito que generación tras generación las personas te escojan y se queden contigo hasta el día que te jubiles!

N6: IMAGEN CORPORATIVA

Con todos los deberes previos hechos toca construir tu imagen de marca, tu filosofía, lo que quieres transmitir...

Profesionales como Kike que en el episodio 8 te contarán todo lo que necesitas saber al respecto, podrán ayudarte en esta labor tan necesaria.

Quieres dejar huella...pero que tipo de huella quieres dejar? Todo lo que escojas tendrá importancia, los colores, la tipografía, el estilo de comunicación... absolutamente todo tiene que ir alineado para que no solo consigas abrir una barbería, que en sí no tiene mucho misterio ni dificultad...pon un sillón de barbero, un espejo, un par de muebles y un lavacabezas y ya lo tienes listo!

Se trata de abrir la barbería de tus sueños y que seas feliz allí! Atendiendo a los clientes que tu has escogido, ganando lo que tú quieras ganar..así que busca un buen profesional que te ayude a darle a tu sueño la identidad que necesitas.

N7: REDES SOCIALES

Es hora de comenzar con tus redes sociales! Tienes tu identidad bien trabajada, tus objetivos claros! ahora hay que crear ese universo paralelo tan necesario hoy en día, porque lo que no comunicas no existe.

Para ello te recomiendo el episodio 7 con Nerea, el 9 con Jorge, el 12 con Joan, el 14, que ya te lo recomndé pero repitelo tantas veces como sea necesario, el 19 con Nico y el 21 con Edward.

Ya vés!! tienes todo un plantel de profesionales a tu disposición para poder llevar las redes sociales a otro nivel!

Así que..tiene tarea pendiente!

N8: MENTALIDAD DE EMPRENDEDOR

Si es tu primer negocio te enfrentarás al reto de dejar de pensar como empleado y modificar tu pensamiento.

Para esto en “La barbería de mis sueños” tenemos al Puto Juan, nuestro Psicólogo de cabecera! Con dos episodios imperdibles!

También a David Morel que nos habla del valor añadido y a Nacho Mühlenberg que nos ayudará a matar al pobre que llevamos dentro y a abrazar la posibilidad de que podemos generar riqueza y aprender a gestionarla para vivir mucho mejor.

Este es un proceso en el que te deseo la intención de conseguirlo a pesar de las incomodidades que supone.

N9: BUSCA BUENOS ARQUITECTOS

Ahora sí! Es momento de contratar un estudio de arquitectura con el que tengas no sólo buen feeling, tiene que adaptarse a tu presupuesto y que sean buenos profesionales.

Yo tuve la suerte de encontrar a Elena, tenéis su episodio en la primera temporada, me acompañaron a ver diferentes locales y me ahorraron futuros disgustos al detectar problemas en los locales que yo jamás hubiese podido ver... Así que para mí fue el dinero mejor invertido de todo el proyecto.

Al tener todos los deberes bien hechos podrás no sólo encontrar el local que se ajuste a lo que quieres hacer, ellos sabrán sacar el máximo partido a tu presupuesto y optimizar al máximo los tiempos de proyecto, ejecución de obra y entrega.

N10: DISFRUTA DEL PROCESO

Es tu sueño, vas a hacerlo realidad y van a pasar tantas cosas y tan rápido...habrán nervios, incertidumbre, gente que te dirá qué es lo que tienes que hacer y cómo hacerlo, personas que te dirán que esto no es para tí, que te pegarás un trastazo.... pero déjame decirte..que si está en tu corazón, que si crees en tu sueño y te comprometes a lucharlo...lo conseguirás!

Disfruta de la increíble sensación de traer algo que sólo existe en el mundo de las ideas al mundo material y tangible....porque es una sensación maravillosa!

te deseo también la dosis justa de flexibilidad para adaptarte a lo que vaya surgiendo y recuerda que lo importante es comenzar! aunque sea imperfecto... porque tienes toda la vida para perfeccionarlo...no esperes a tener todos los astros alineados porque çposiblemente eso no ocurra jamás! así quea por todas soñador! porque la barbería de tus sueños ya es tuya! sólo te queda abrir su puerta y entrar a trabajarla.