

GUÍA ESENCIAL PARA:

EMPEZAR UN NEGOCIO DE CAMISETAS

Contiene:

Lo esencial para comenzar; desde escoger **un nombre**, hasta seleccionar **la estampadora**, además información sobre el **suministro de la ropa en blanco**

Aprenda cómo **desarrollar una estrategia de precios** para obtener mayores ganancias.

Cómo determinar el momento preciso de **agrandar su negocio**.

Índice



INTRODUCCIÓN

Introducción	2
--------------	---

EL NEGOCIO DE LAS CAMISETAS

Planificación y desarrollo	3
----------------------------	---

- ¿Qué desea obtener de su negocio? 3
- ¿Quién es su mercado? 4
- Nombre del negocio 4

Para comenzar	5
---------------	---

- Equipo 6
 - ◆ Estampadora 6
 - ◆ Transferencias térmicas 6
 - ◆ Prendas en blanco 8
 - ◆ Licencia comercial 9
- Estrategias de precios 9

Aumente su negocio	10
--------------------	----

- Comience con mercadeo 10
- Visite ferias comerciales 11
- Más allá de camisetas 13

CONCLUSIÓN

Acerca de Stahls'	14
-------------------	----

HOJAS DE TRABAJO

Elegir un nombre	W1
Lista de verificación de inicio	W4

Cómo usar este eBook:

Índice

- enlaces a cada sección o número de página en el eBook

TÍTULO DEL EBOOK

- en la parte superior de cada página hay enlaces para regresar al índice

BOTÓN DEL PIE DE PÁGINA

- Enlace al índice

Enlaces e hipervínculos

- texto subrayado en azul oscuro enlaza a más información en la Internet

Introducción



Al Inicio, la marca Stahls' empezó labores en el garaje de su casa con poco y era muy pequeña. Con espíritu totalmente emprendedor, el equipo formado por el señor y la señora, A.C. y Ethel Stahl, sembraron lo que hoy en día son los métodos de personalización con letras y números, en serigrafía, felpilla (chenille) y decoración de ropa de uso actual. Stahls' el que fue un negocio pequeño, hoy en día tiene 85 años de experiencia y brinda apoyo a negocios pequeños en todo el mundo con innovaciones y productos de calidad.

Asi que la pregunta es, ¿cómo es posible que este negocio se ha mantenido por tanto tiempo relevante y en tendencia en el mundo actual? Personalización con letras y números empezó con jerseys para equipos deportivos, pero ha evolucionado a tal grado que hoy día abarca mucho más, incluyendo varios métodos para decorar la indiscutiblemente y popular camiseta (T-shirt). Hoy en día las camisetas se encuentran en todas partes, desde escuelas, equipos deportivos, restaurantes y bares, en conciertos, para turistas e incluso en moda de alta costura. Ellas son parte esencial de un guardarropas en todas parte del del mundo.

Otros eBooks en la serie "La guía esencial" de Stahls':



EL NEGOCIO DE LAS CAMISETAS



¿Sabía usted que el 62% de los estadounidenses posee más de 10 camisetas? Si bien algunas personas visten camisetas sin decoración, la mayoría prefiere una que diga algo sobre lo que son o lo que es importante para ellos. Las camisetas con mensajes divertidos o inspiradores, desde el nombre de un bar o un restaurante, hasta una marca favorita, o incluso un diseño original, siguen siendo tan populares como siempre.

Usted puede satisfacer la demanda de camisetas únicas comenzando su propio negocio de camisetas. Para empezar, necesitará una licencia comercial, una estampadora, transferencias de serigrafía o de vinilos y camisetas en blanco. Este libro le explicará como empezar y lograr el éxito.

Planificación y desarrollo

Antes de comenzar, es importante que investigue y planifique. Es tentador comenzar inmediatamente a comprar materiales, poner manos a la obra y aprender sobre la marcha, pero es más inteligente observar alrededor y tomar decisiones para su negocio con premeditación.

¿QUÉ DESEA OBTENER DE SU NEGOCIO?

Empiece a pensar sus metas. ¿Qué desea obtener de su negocio? ¿Busca obtener dinero adicional para pagar la universidad? ¿Quizá busca una fuente de ingreso adicional para pagar una deuda o para ahorrar para un viaje soñado? O quizás desee hacer de su negocio de camisetas un trabajo de tiempo completo.

Es importante saber qué metas intenta lograr y así desarrollar el plan necesario para lograrlas.

¿QUIÉN ES SU MERCADO?

Es importante hacer una investigación de mercado sencilla cuando emprenda su negocio de camisetas. Usted hará camisetas, pero debe tomar en cuenta que es un mercado grande. Necesita enfocarse primero y encontrar un nicho o especialidad. Si va a colocar frases inspiradoras en camisetas, ¿qué es lo que marcará la diferencia entre sus camisetas y los otros 100 vendedores de camisetas con frases inspiradoras?

Al decidir qué tipo de camisetas venderá, piense en las personas que viven en su área. ¿Vive en una comunidad con gran cantidad de jóvenes universitarios? ¿Cómo puede construir un negocio en base a ese mercado? ¿Le gustaría tal vez concentrarse en camisetas para bebés y niños? Camisetas para grupos escolares o negocios locales también son un gran punto para empezar. Piense en aquellos que conoce y desearán camisetas y enfoque su negocio alrededor de esas personas.

¿CUÁL ES SU NOMBRE?

Necesitará empezar con un nombre para su negocio, y desde allí comenzará a establecer su marca. Es importante decidir el nombre apropiado de su negocio para obtener los permisos y hacer trámites legales necesarios, a su vez, debe asegurar nombre de dominio (sitio web) y cuentas de redes sociales, antes de que empezar a vender.



Consejos

Si no tiene un nombre ¡ponga un cronómetro y empiece a pensar!

Para estimular la mente y generar ideas piense:

- Lugares o personas importantes en su vida
- Lugares donde ha vivido
- Colores favoritos:
- Lemas o frases que pone en práctica en su vida
- Qué es lo que desea vender
- Fechas o números que guarden un significado personal
- Pasatiempos

Ejemplos:

The
Beachside
Apparel Shop

Steve's
**Wild &
Crazy**
T-Shirts

Una vez que seleccione un nombre (o varios), tiene que asegurarse que puede poseerlo. Usted no quiere terminar con un negocio que comparte el nombre con la competencia o que esté protegido por derechos de autor.

Busque su posible nombre de negocios en la [base de datos de la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los EE.UU.](#) para verificar que no haya conflictos.

Después, introduzca el nombre que eligió o los posibles nombres en un motor de búsqueda (search engine) para ver qué resultados obtiene. No elija un nombre que alguien ya esté usando y procure eliminar los nombres similares.

**Consejos**

Asegure nombres de usuarios en los sitios más populares de redes sociales y nombres de dominio para su página web usando namechk.com

Consejos para nombres

1) *Pida opiniones* – Una vez que tenga un nombre o dos sin problemas de marcas registradas o conflictos, comparta el nombre con algunos amigos.

- ¿Qué les trae a la mente al escuchar el nombre?
- ¿Qué piensan que vende?

2) *Escritura única* – A primera vista, "Mary's Kreationz" parece una forma de original de marcar la diferencia y ser memorable. Pero las palabras únicas dificultan que nuevos clientes lo encuentren en motores de búsqueda (search engine). Por esa razón, considere:

- Designs y no Designz
- Creations y no Kreationz

3) *Que sea incluyente* – No limite la oferta de sus productos a su nombre de negocios. Aunque esté empezando con un negocio de camisetas, puede que algún día le interese agregar gorras, bolsas, uniformes y otros artículos a su línea de productos.





PARA COMENZAR

Ahora es tiempo de pensar qué necesita para hacer que sus camisetas se vendan. ¿Cuanto volumen planea fabricar? ¿Cuanto está dispuesto a invertir? Al hacer su inversión, considere en que forma puede aumentar su negocio cuando sea el momento indicado.



RECURSO

Para obtener ayuda para la compra de una estampadora de calidad, descargue nuestra [Guía para la compra de estampadoras.](#)

EQUIPO

Estampadora vs plancha

Sin importar el tipo de transferencias que usará, siempre obtendrá mejores resultados con una estampadora que con una plancha de mano. Una estampadora le brinda calor y presión constante e uniforme al aplicar las transferencias a una camiseta. Ni la más costosa plancha de mano le puede brindar esa seguridad.

El resultado es un acabado duradero y profesional que no se fisurará, despegará ni se desvanecerá con los lavados. Un producto de baja calidad puede hundir su negocio incluso antes de que lo ponga en marcha. La estampadora es una pieza esencial de equipo para iniciar su negocio.



Hotronix® Fusion® Heat Press

Transferencias térmicas

Al comenzar su negocio con una estampadora, tiene varias opciones de transferencias térmicas desde transferencias de serigrafía, transferencias de papel de inyección de tinta, transferencias de viniles y digitales a colores inclusive hechas a su gusto y medida que puede adquirir através de los servicios que ofrece Stahls'.

Esto es lo que necesitas saber

Transferencias personalizadas de serigrafía

La serigrafía es el método de decoración de prendas más conocido, pero el equipo es muy costoso y debes invertir al menos \$10.000 dólares para empezar, y la curva de aprendizaje para este equipo requiere horas de capacitación.

Sin embargo, las transferencias [Goof Proof®](#) de [Stahls' Transfer Express](#) son la forma más fácil de poner en marcha su negocio de forma rápida y económica. Estas son las transferencias de serigrafía más versátiles, duraderas y fáciles de aplicar. Las transferencias Goof Proof® se crean con las mismas tintas de plastisol que se usan en serigrafía regular, el diseño se imprime en un papel y su estampado proporciona la misma sensación de suavidad y durabilidad de la serigrafía regular a un costo mucho más bajo. El Diseñador electrónico [Easy View®](#) de Stahls' Transfer Express le permite personalizar cientos de diseños para sus clientes.



RECURSO

[Transfer Paper Experts](#) tiene una amplia gama de papel de transferencia profesional para todas sus necesidades. Su biblioteca de aprendizaje le proporcionará todas las herramientas que necesita para empezar.

Estampados de serigrafía con diseños predeterminados

Las transferencias de serigrafía con diseños predeterminados son la forma más fácil de crear obras de arte de forma rápida, sencilla y rentable. Crear obras de arte en Corel Draw o Adobe Illustrator es una habilidad que toma muchos años y que requiere de dinero para poder lograrla. Stahls' [Wild Side Graphics](#) tiene un catálogo con miles de transferencias para que puedas comenzar tu negocio.

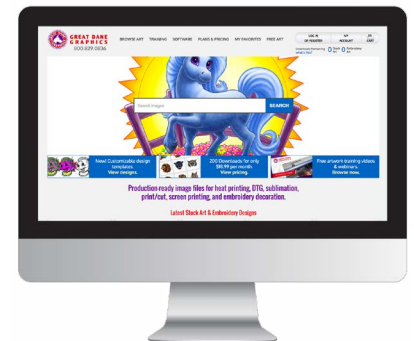
Transferencias de Vinil

Transferencias de vinil (Heat Transfer Vinyl-HTV) es otro método decorativo para considerar en su negocio. Con el [Diseñador en línea de CAD-CUT®](#) usted puede crear sus propios diseños usando las plantillas de CAD-CUT® y ordenar a Stahls' su transferencia de vinilo a su gusto y medida. Stahls' ofrece una gran variedad de vinilos diseñados específicamente para distintas telas y mezclas. Otra alternativa para crear sus propios diseños es utilizando rollos de vinilos térmicos en una cortadora (ploter). Stahls' ofrece rollos de vinilos térmicos en una gran variedad de colores.

Papel de transferencia

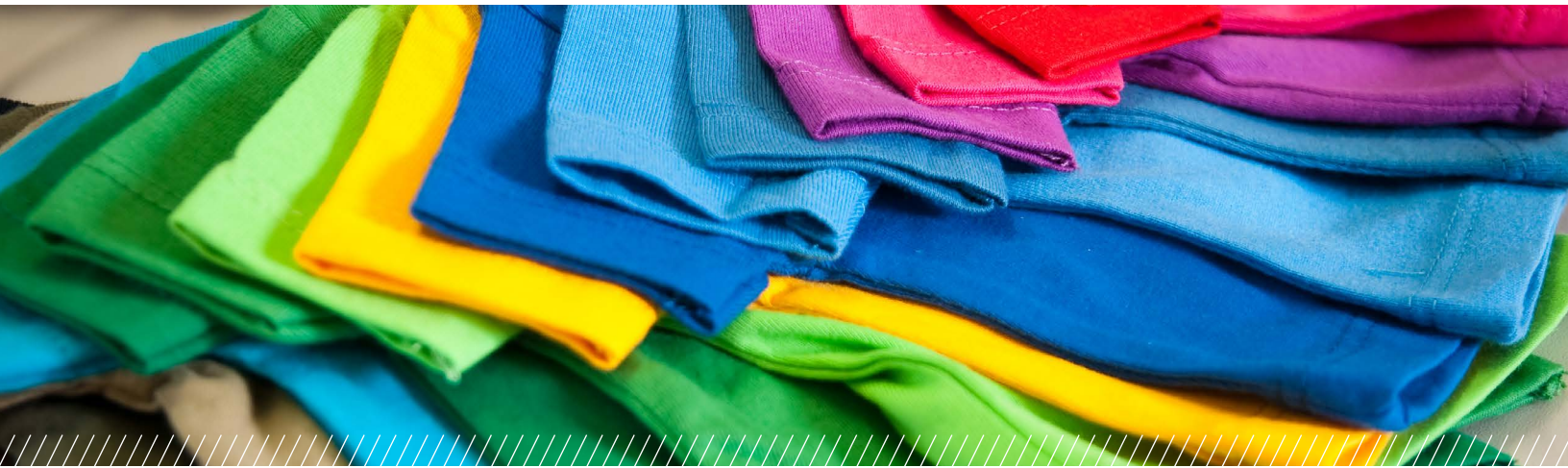
Es importante obtener papel de transferencia de nivel profesional. La calidad y durabilidad del papel profesional marcará la diferencia entre un negocio exitoso que se va conociendo de boca en boca y otro con ventas sin futuro y clientes decepcionados.

Si opta por el papel de transferencia, necesitará una impresora de inyección de tinta o láser y papel de transferencia de buena calidad. [Great Dane Graphics](#) es un gran recurso de arte, para crear diseños únicos que puede imprimir y estampar. Si apenas está empezando, le sugerimos usar una impresora de inyección (inkjet) ya que el proceso es más sencillo y mucho más rentable que una impresora láser.



RECURSO

¿Busca ideas de diseño, consejos y trucos para una aplicación eficiente? [Suscríbese a Stahls TV](#) para mantenerse al día con la industria.



RECURSO

[Una guía completa para prendas en blanco](#)
[Proveedores](#) –

Esta es la guía de Stahls' TV que le proporcionará un desglose de sus proveedores favoritos con prendas en blanco de alta calidad.

RECURSO

La Guía esencial para el tamaño de los diseños y su colocación le ayudará a obtener resultados profesionales sin importar qué es lo que esté decorando.
[Descargar ahora](#)

La camiseta correcta

Escoger la camiseta correcta para estampar es una decisión muy importante para su negocio. Hay tantos estilos y opciones para escoger que la opción correcta puede ser una tarea intimidante. Su decisión puede marcar la diferencia entre un negocio sin éxito o un negocio con ventas continuas en el futuro y que se conoce de boca en boca. Algunos puntos a considerar al seleccionar el suministro de prendas en blanco son: el tipo de tela, ajuste y tamaño, al igual que el precio y la calidad.

Tipos de tela

- **Algodón** – El algodón es el material más popular para las camisetas, pero considere que solo porque es 100 % algodón no necesariamente es de calidad. Debe averiguar si la camiseta es 100 % algodón o 100 % algodón hilado en anillo. El algodón hilado en anillo es más suave y por lo general, tiene una sensación más agradable al tacto y genera una impresión de mejor calidad.
- **Mezcla de algodón/poliéster** - También existen las mezclas de algodón/poliéster, la más popular es la mezcla 50/50. Estas mezclas tienden a ser más suaves con puntos de otros colores como gris o negro.
- **Mezcla triple (Tri-Blend)** - Otro tipo de mezcla cuya popularidad crece cada vez más es la mezcla triple, este tipo de tela es muy suave y tiene estiramiento. Por lo general, están compuestas de 50% poliéster / 25% algodón / 25% rayón y a menudo continen puntos de otros colores. Estas camisetas, por lo general, están en una escala de precios más alto, pero por su creciente popularidad, es posible que las pueda encontrar en oferta.

Ajuste

La forma en que la camiseta se ajusta al cuerpo puede ser incluso aún más importante que el material del cual está hecha. El tipo de ajuste que desea está determinado por el mercado al que usted se está enfocando. Después de todo, no importa lo que diseñe, si la camiseta no es el tipo que usa su mercado, ellos no la comprarán.

- **Moda urbana (street wear)**– Este mercado busca una camiseta más holgada (baggy) o de corte de caja (box-cut T-shirt).



CONÉCTESE

Únase a la comunidad de Stahls' en [Facebook](#) para obtener inspiración y consejos de otros decoradores de prendas.

- *Camisetas humorísticas (humor shirts)* – Camisetas con frases divertidas son muy populares en muchos mercados. He aquí una buena oportunidad para probar con una prenda en blanco que todo mundo pueda vestir, sin un ajuste específico y no tan holgada.
- *Camisetas de moda (fashion shirt)* – Para el mercado de moda, particularmente cuando el producto va orientado a las mujeres, una camiseta ajustada es ideal.

Precio + calidad

Usted debe ofrecer la mejor calidad posible, pero al empezar un negocio los presupuestos pueden ser un problema. Si usted tiene el capital, suminístrese con la mejor calidad de camisetas que pueda comprar; si no lo tiene entonces busque la mejor calidad al costo que le convenga a su marca y mercado. Tendrá que hacer un poco de investigación, pero esto vale el esfuerzo.

Licencia comercial

Usted puede empezar su negocio sin una licencia comercial, pero este simple paso le permitirá comprar a precios al por mayor y obtener acceso a otros beneficios de la industria, como ferias comerciales (que discutiremos en el capítulo 4).

Asegúrese de confirmar si usted necesita licencias locales, estatales o federales y otros permisos que dependen de la ubicación donde operará su negocio. Visite la página de [Licencias comerciales y permisos](#) del Business.gov para mayor información.

ESTRATEGIAS DE PRECIOS

El precio que cobre a sus clientes por las camisetas bien puede llevar al éxito o al fracaso su nuevo negocio, porque este afecta directamente en el fondo sus ganancias. Existen muchas variables que influyen en los precios de su mercancía: sus costos, gastos añadidos y el precio que cobra la competencia, por tan solo nombrar algunos.

Existe un delicado equilibrio cuando se establece un precio lo suficientemente alto para obtener un margen apropiado de ganancias y lo suficientemente bajo para mantenerse rentable y competitivo en el mercado.

Las estrategias de fijación de precios pueden ser complejas, pero las reglas básicas son muy sencillas:

- Su precio debe cubrir los costos y rendir ganancias.
- La forma más efectiva de obtener bajos precios es bajando los costos.
- Revise sus precios a menudo para asegurarse que se mantiene al margen con sus costos, la demanda del mercado, la competencia y sus objetivos de ganancias.



Stahls' TV cuenta con muchos recursos para ayudarlo a navegar en el juego de los precios. Aquí hay algunos que pueden ayudarte al empezar su negocio.

- [The Ultimate CAD-CUT® Cost Calculator \(calculadora de costos CAD-CUT®\)](#) – Aquí podrá calcular con precisión sus costos al crear camisetas con transferencias de vinilo, incluye el tiempo de producción, el costo y la cantidad de material que necesita.
- [Pricing Screen Printed Transfers \(Marcando precios para Transferencias de serigrafía\)](#) – En este tutorial aprenderá a fijar precios de sus costos y de las camisetas listas para vender.
- [Negocios de equipos deportivos y ligas](#) – Fijar los precios para equipos y ligas deportivas requiere consideraciones especiales. Aprenda con este video.

Aumente su negocio

COMIENZE CON MARKETING

Hacer marketing para su negocio es absolutamente importante para lograr el éxito a largo plazo. Con las herramientas adecuadas, usted puede expandir su negocio a mercados nuevos en los que nunca había pensado. La familia de empresas Stahls' tiene muchos recursos para ayudarlo.

[Descargue La guía esencial para comercializar su negocio de camisetas](#) – Este libro de 28 páginas es un recurso invaluable para poner en marcha el marketing de su negocio.

El [Transfer Express Marketing Kit](#), también denominado “Caja del negocio de camisetas”, viene con todo lo que necesita para crear muestras y mostrarles a sus clientes todo lo que puede hacer.

Este kit incluye:

- 30 ejemplos de transferencias
- Una camiseta gratis
- Guía de precios
- Selector de color de tinta
- Calcomanías estáticas para vidrios
- Gráfica con aplicaciones para colgar en la pared
- Personalizado los libros Easy Prints® y Idea Book™ con el nombre de su empresa
- Un libro genérico de Idea Book™ en blanco y negro para uso de sus cliente
- Un cupón de \$10 dólares de descuento





VISITE LAS FERIAS COMERCIALES

Una vez puesto en marcha su negocio de camisetas, debe considerar asistir a una exposición comercial de decoración de prendas de vestir.

Las ferias comerciales son una forma excelente de mantenerse al día en las nuevas tendencias de decoración de prendas, los nuevos productos y métodos de decoración. Durante dos o tres días, usted podrá participar y aprender en un solo lugar con toda la industria de la decoración de prendas.

Dado que las ferias comerciales pueden ser costosas, especialmente si necesita viajar, es buena idea contar con un plan de acción al asistir para que así pueda aprovechar al máximo el evento.

Consejos para asistir a las ferias comerciales

Regístrese con anticipación

Muchos eventos ofrecen descuentos considerables al registrar su asistencia con anticipación. Hacer reservaciones de viajes y hoteles a tiempo puede aumentar los descuentos en las tarifas.

Haga un plan

Ir sin preparación es una receta para desperdiciar dinero. Empiece con sus metas y objetivos para el evento. ¿Desea conocer más sobre nuevas técnicas de decoración? ¿Hay alguna pieza o equipo que esté considerando adquirir para su negocio? ¿Quiere encontrar solo ofertas exclusivas de feria en materiales para transferencias térmicas? ¿Esta buscando nuevos suministros de ropa en blanco para expandir su línea de productos?

Una vez que sepa cómo va a aprovechar este evento, entonces puede hacer los planes correspondientes. Localice las clases, investigue los proveedores que estarán en el evento, acérquese a los proveedores con anticipación para saber qué tipos de descuentos ofrecen, o pida una cita si hay un expositor con el que esté sumamente interesado en hacer negocios.



CONÉCTESE

Existen muchos eventos de ferias comerciales muy populares para decoradores de prendas. Revise dónde se presentará *Stahls'* en la [Página de eventos](#).

Tome el mapa y directorio de la feria y marque los expositores que le gustaría visitar en orden de prioridad. Podría ser útil dividirlos como empresas de «visita obligatoria» y «que gustaría visitar».

Estos eventos son tan grandes y es importante que usted no se canse innecesariamente. Una vez que haya visitado las exposiciones principales, siéntase libre de caminar en el evento de forma más relajadas para encontrar nuevos proveedores y productos de los cuasles probablemente aún no tenía conocimiento. No muestre timidez en omitir los expositores que no sean de interés para usted. A los expositores no les importará; ellos están ahí para dedicar su tiempo a clientes potenciales.

Siéntase cómodo

Tenga en cuenta qué tanto caminará en el evento, lleve 2 pares de calzados cómodos y úselos alternando los días. Planee usar el servicio de guardaropas para su abrigo y maletas; no querrá andar cargándolos mientras recorre el evento.

Lleve una bolsa para recoger folletos y muestras; algunos proveedores le enviarán material por correo para ahorrarle la molestia de cargarlos durante el evento. Tómese descansos de forma regular para tomar notas e hidratarse; el agua lo mantendrá saludable y en movimiento. Lleve muchas tarjetas de negocios para ahorraese tiempo llenando formularios.

Ferias comerciales más populares de la industria

DAX – El *Decorated Apparel Expo* es uno de los eventos comerciales regionales mejor calificados en la industria de la decoración de prendas, con seminarios informativos, gran cantidad de proveedores en exhibición y con excelentes oportunidades para crear redes de negocios.

ISS – El *Imprinted Sportswear Shows* son las ferias más grandes dedicadas a la industria de la decoración de prendas. Las ferias se dan en diferentes estados en todo el país, exhibiendo los nuevos productos, ropa y equipos con las nuevas tecnologías, sublimación y técnicas con demostraciones y prácticas.

NBM – El *NBM show* es producido por *National Business Media*, ofrece una gran cantidad de información para mejorar los negocios, junto con los equipo más reciente, así como proveedores y servicios para la decoración de prendas y más.

SGIA – El *Specialty Graphic Imaging Association* produce esta feria internacional con líderes profesionales en el procesamiento de imágenes exhibiendo nuevas tecnologías, métodos y aplicaciones.



MÁS ALLÁ DE LAS CAMISETAS

Una vez que su negocio de camisetas ha tomado impulso, usted puede empezar a agregar otros estilos de prendas y artículos promocionales en su línea de ofertas. Añadiendo otras prendas y accesorios usted podrá aumentar sus oportunidades para obtener más ganancias con las ventas agregadas de productos. Hacer crecer su línea de productos no es solo otra forma de aumentar sus ganancias, sino también le ayudará a impulsar las ventas en general y satisfacer las necesidades de sus clientes. He aquí 4 razones para expandir su línea de productos, sus redes de negocios y todo lo último que ofrecen los proveedores.



Oportunidad de mercado

Si usted está produciendo camisetas para el mercado de la moda, piense en otros tipos de prendas que a sus clientes les gustaría vestir para mostrar su personalidad y estilo. Las sudaderas, gorras y ropa de alto rendimiento podrían ser algunas opciones. Si está trabajando con escuelas u otras organizaciones, piense en los otros tipos de prendas y artículos que a la gente le gustaría comprar para mostrar lo que los motiva.

Tendencias de la competencia

¿Qué está haciendo su competencia?
 ¿Existe alguna necesidad en el mercado que usted pueda satisfacer?

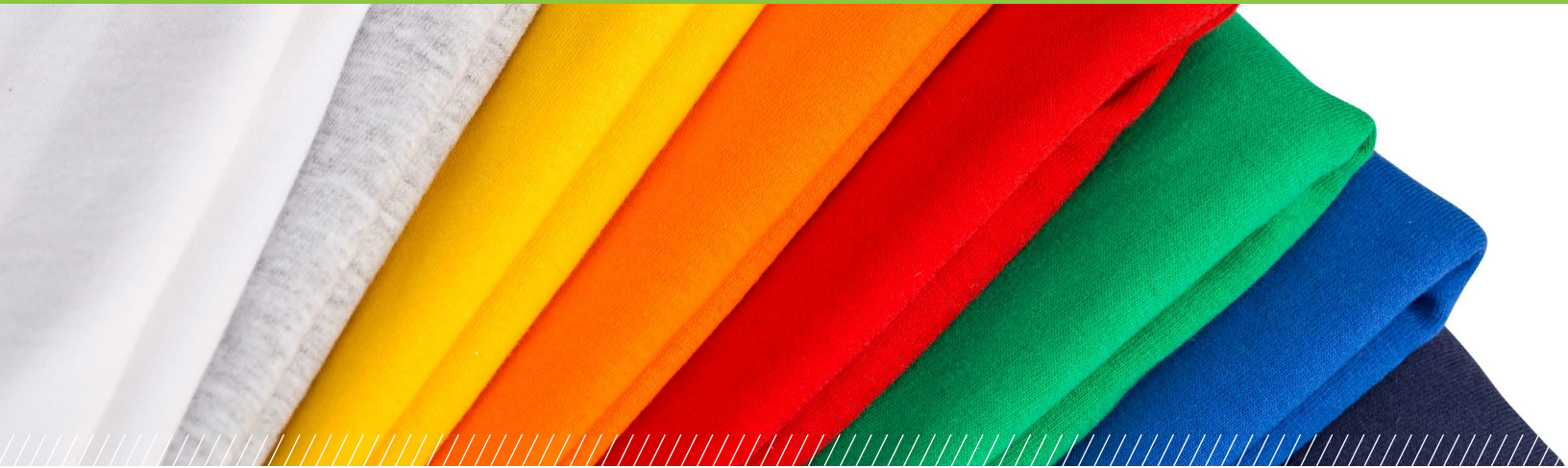
Necesidades del cliente

Quizá sus clientes de camisetas estén buscando nuevos productos. Eso es un excelente indicador de que debe agregar nuevos productos a sus negocios. Si le están llegando pedidos de nuevos bolsos tipo Duffel o uniformes para negocios locales pequeños, esto indica que es tiempo de expandirse.

Lealtad del cliente

Al proporcionar todo tipo de decoración de prendas que su cliente necesita, usted podrá entonces forjar la lealtad del cliente. Ofrecer una tienda que lo tiene todo, proporciona a los clientes la facilidad de comprar todo en un solo lugar.

Conclusión



Con un poco de investigación y planificación, su negocio de camisetas tendrá cimientos fuertes para poder crecer. Stahls' está aquí para ayudarlo a construir un negocio exitoso que proporcione a sus clientes prendas y mercancía decorada de calidad.



¡Conéctese con nosotros!

- STAHL'S.com
- [STAHL'S' Blog](#)
- [Ted's Blog](#)
- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [Pinterest](#)
- [LinkedIn](#)
- [Instagram](#)
- [YouTube](#)

Acercas de STAHL'S'

STAHL'S' es la fuente líder en la decoración y personalización de prendas y productos a cualquier nivel entre negocios. STAHL'S' crea soluciones, tecnologías, productos y servicios necesarios para empezar, operar y hacer crecer cualquier negocio de estampado o personalización.

Ya sea que le interese aprender como operar una estampadora o como decorar un uniforme de fútbol, nuestros recursos educativos le darán la información que usted necesita. (stahls.com/help-education)

¡Conéctese con nosotros en español!

Página web: espanol.stahls.com

email: spanish@stahls.com

Llámenos gratis: [800.521.4384](tel:800.521.4384)

Escoja un nombre

El nombre de su negocio es un paso importante en el proceso de empezar su negocio de camisetas. Lleve control del proceso con esta hoja de trabajo.

PRIMERO: LLUVIA DE IDEAS

Ponga un cronómetro y empiece con la lluvia de ideas. (Use otra hoja si necesita más espacio.)



Para estimular la generación de ideas:

- Lugares o personas importantes en su vida
- Colores favoritos:
- Qué es lo que desea vender
- Pasatiempos
- Lugares en los que ha vivido
- Lema que pone en práctica en su vida
- Fechas o números que guarden un significado personal

Escoja 3 o 4 nombres con posibilidades y escribalos aquí:

1. _____ 3. _____
 2. _____ 4. _____

SEGUNDO: REVISE LA DISPONIBILIDAD

Asegúrese de que nadie esté usando su nombre y verifique que dominios y redes sociales están disponibles.



Nombre 1:

- Base de datos de la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los EE.UU.: Sin Conflicto Conflicto _____
- Búsqueda en la web (por ej.: Google, Bing, Yahoo!): ... Sin Conflicto Conflicto _____
- Disponibilidad en la red: Sin Conflicto Conflicto _____
- Dominio(s): Sin Conflicto Conflicto _____
- Twitter: Sin Conflicto Conflicto _____
- Facebook: Sin Conflicto Conflicto _____
- Pinterest: Sin Conflicto Conflicto _____
- Instagram: Sin Conflicto Conflicto _____

Nombre 2:

- Base de datos de la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los EE.UU.: Sin Conflicto Conflicto _____
- Búsqueda en la web (por ej.: Google, Bing, Yahoo!): ... Sin Conflicto Conflicto _____
- Disponibilidad en la red: Sin Conflicto Conflicto _____
- Dominio(s): Sin Conflicto Conflicto _____
- Twitter: Sin Conflicto Conflicto _____
- Facebook: Sin Conflicto Conflicto _____
- Pinterest: Sin Conflicto Conflicto _____
- Instagram: Sin Conflicto Conflicto _____

Nombre 3:

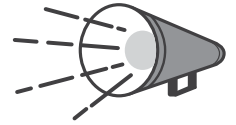
- Base de datos de la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los EE.UU.: Sin Conflicto Conflicto _____
- Búsqueda en la web (por ej.: Google, Bing, Yahoo!): ... Sin Conflicto Conflicto _____
- Disponibilidad en la red: Sin Conflicto Conflicto _____
- Dominio(s): Sin Conflicto Conflicto _____
- Twitter: Sin Conflicto Conflicto _____
- Facebook: Sin Conflicto Conflicto _____
- Pinterest: Sin Conflicto Conflicto _____
- Instagram: Sin Conflicto Conflicto _____

Nombre 4:

- Base de datos de la Oficina de Patentes y Marcas Registradas de los EE.UU.: Sin Conflicto Conflicto _____
- Búsqueda en la web (por ej.: Google, Bing, Yahoo!): ... Sin Conflicto Conflicto _____
- Disponibilidad en la red: Sin Conflicto Conflicto _____
- Dominio(s): Sin Conflicto Conflicto _____
- Twitter: Sin Conflicto Conflicto _____
- Facebook: Sin Conflicto Conflicto _____
- Pinterest: Sin Conflicto Conflicto _____
- Instagram: Sin Conflicto Conflicto _____

TERCERO: RETROALIMENTACIÓN

Luego que tenga sus nombres comerciales disponibles, asegúrese de obtener retroalimentación de parte de su familia y de sus amistades sobre sus principales elecciones. Anote sus comentarios para ayudarlo a seleccionar su nombre.



Nombre N.º 1: _____

Nombre N.º 2: _____

CUARTO: NÓMBRELO

Ahora que tiene las opciones y la retroalimentación, es tiempo de elegir el nombre y asegurar sus cuentas en línea. Use esta sección para llevar control de estos dominios y cuentas a medida que las asegura.



El nombre de mi negocio es: _____

Dominio(s): _____ Asegurado:

Página de Facebook: _____ Asegurado:

Usuario de Twitter: _____ Asegurado:

Usuario de Pinterest: _____ Asegurado:

Usuario de Instagram: _____ Asegurado:

Lista de verificación



- Planificación e investigación (pg. 3)
- Determinar las metas para su negocio (pg. 3)
- Encuentre su mercado objetivo (pg. 4).....
- Elija un nombre (pg. 4)
- Comenzar (pg. 5)
- Obtener la licencia comercial (pg. 9)
- Decidir el equipo (pg. 6)
 - Estampadora (pg. 6)
 - Transferencias térmicas (pg. 6)
 - Prendas en blanco (pg. 8)
- Escoger una estrategia de fijación de precios (pg. 9)
- Aumente su negocio (pg. 10)
- Hacer un plan de marketing (pg. 10)
- Crear muestras (pg 10)
- Empezar a vender

Notas:

