



## ¿Cómo cotizar proyectos de Carpintería? Y tips de ventas para el ramo carpintero.

Hola soy Nelson Jara, diseñador gráfico publicitario y técnico en productos de la madera y creador de la comunidad digital de Carpinteros Unidos en México.

La experiencia de manejar una comunidad de más de 70k miembros del ramo carpintero, me ha permitido ver que una de las preguntas más frecuentes es la de ¿cómo cotizar, cobra o presupuestar un proyecto de Carpintería?.

Y es que hay muchas variantes, desde la experiencia de algunos que cotizan el costo del material por 3 o bien los que meten hasta el costo del ultimo tornillo, pero no saben calcular su mano de obra, pero realmente ¿es rentable y escalable un negocio de Carpintería con esas formas de cotizar?

Otro tema muy importante, es que conozcamos a nuestro público, ¿sabemos a quién le estamos vendiendo? o ¿es que solo llegan a nosotros por suerte y azar? ¿Estamos preparados y listos para brindarle la mejor experiencia de compra? o ¿solo cumplimos con lo que pide?

### **Tema 1 La administración es la base del éxito de una buena cotización de servicios.**

Para tener éxito en una cotización debemos partir de un poco más atrás, tener claro cuánto nos cuesta el fabricar un producto, y para ello debemos analizar nuestros gastos como empresa que se generan al mes y que son necesarios para estar listos al desarrollo de un pedido de nuestros clientes.

Veamos un ejemplo de gastos mensuales:

#### **Cálculo de gastos mensuales**

Renta de local: \$8000 (local de aprox. 20mt<sup>2</sup>).

Pago de personal: \$16400 (10mil maestro carpintero y 6.400 para ayudante de carpintero).

Inversión de materiales: \$5000 (12 tablas de pino, 6 hojas de tablero de triplay, insumos varios).

Mantenimiento de herramientas: \$2000 (afilado, engrasado, reparaciones menores, etc.).

Contador: \$1600

Publicidad: \$2000 (community manager).

Gastos total: \$35.000

Este costo lo dividimos entre los días laborables, digamos que trabajaremos 6 días semanales, dando un total de 24 días al mes.

\*Ejemplo contemplando un taller pequeño con un maestro y un ayudante.

$\$35000/24 \text{ días} = 1458.33$  este es el costo por día del taller.

Calculamos las horas laborables considerando 8 hrs diarias.

$\$1458.33/8 = \$182.29$  este es el costo de hora taller.

Estos 2 datos, el costo de hora taller y el costo día taller, son uno de los factores principales para que nuestro negocio comience a estudiar sus costos de producción o costos unitarios.

Otro punto importante para ejecutar una cotización es saber cuánto material usará por proyecto, esto suena sencillo, pero si no tenemos un orden o un listado de costos de insumos y materiales, esto se vuelve un juego de aproximaciones, que a la larga nos terminará comiendo lo que podamos ganar.

Por ello, te recomendamos hacer tu listado partiendo por los materiales e insumos que más usas.

Te recomendamos que te apoyes en la tecnología con un archivo donde puedas mantener tus datos actualizados, conforme a los cambios de mercado, poco a poco iras haciendo una lista muy robusta y completa.

Ya teniendo esta información podemos tener en claro, cuánto nos costará producir un producto o servicio.

Por último es importante conocer nuestra utilidad el % de ganancia, y es que como muchos erróneamente creen, el costo de ganancia no es igual a lo que cuesta fabricarlo, ya que de ser así nuestro negocio no tendría ganancias, y negocio sin ganancias no crece solo sobrevive o desaparece.

### **¿Qué porcentaje debo cobrar?**

El porcentaje de ganancia es ajustable, ya que, en el ramo comúnmente se maneja desde un 30% a un 45% en servicios de Carpintería o bien si tienes pensado fabricar un modelo de línea, un producto estable, puedes considerar un porcentaje de un 15% a un 25% dejando márgenes establecidos de venta directa o ajustados para reventa.

Por otra parte, quienes realizan un trabajo más artístico, de mayor elaboración; hablamos de tallado a mano en madera; fabricación de esculturas y etc. conllevarán un porcentaje mayor por la dificultad que se emplea, al ser algo artístico es más variable y el creador de la obra le podrá poner el valor que considere.

## **Tema 2 Pasos para desarrollar una cotización exitosa:**

Considerando, que contamos con el total la información necesaria para nuestra cotización realizaremos una cotización en 4 pasos

**Paso 1** calculamos el costo de materiales a usar, digamos \$2000

**Paso 2** calculamos las horas o días de ejecución del proyecto, digamos que nos toma 2 días según nuestra información sería

\$2,916.66

**Paso 3** sumamos Costo de materiales \$2000 + Costo de dos días taller 2,916.66.

2,000.00

+2,916.66

4,916.66

Quedando un costo unitario de \$4916.66

**Paso 4** sacamos nuestro porcentaje de ganancia que en este caso sería al 35%

$100 - 35 = 65$

$65 / 100 = 0.65$

$4916.66 / 0.65 = \$ 7,564.09$

Este es el costo total del producto o servicio sin impuestos calculados total \$7,564.09

**Fórmula:**

**materiales + horas taller = costo unitario**

**Costo unitario / % de ganancia = costo producto sin impuestos calculados.**

## Ejemplo real Listado de materiales e insumos.

Ejemplo: Mesa antecomedor, medidas 1.20mt. ancho X 1.20mt. X 80cm en barniz natural transparente.



Cantidad	Insumo	Costo por pieza	Costo Total
1	<u>HOJA DE TRIPLAY DE 15MM PINO</u>	649 <sup>00</sup>	649 <sup>00</sup>
2	<u>TABLA RADIATA 10 X 244 X 1.9 CM BEIGE ARAUCOMEX</u>	\$78 <sup>00</sup>	\$156 <sup>00</sup>
1	<u>SAYER LACK ENTONASAYER MAGNOLIA 1 L</u>	\$165 <sup>00</sup>	\$165 <sup>00</sup>
1	<u>SAYER LACK SELLADOR DE NITROCELULOS</u>	\$197 <sup>00</sup>	\$197 <sup>00</sup>
1	<u>SAYER LACK NITROLACK TRANSPARENTE SEMI MATE</u>	\$140 <sup>00</sup>	\$140 <sup>00</sup>

2	SAYER LACK <u>THINNER DE 1 L</u>	\$56 <sup>00</sup>	\$112 <sup>00</sup>
1	TORNILLO PARA <u>TABLAROCA 1 1/2</u> <u>DE PULGADA</u> <u>NEGRO</u>	\$45 <sup>00</sup>	\$45 <sup>00</sup>
1	<u>PEGAMENTO AFIX</u> <u>BLANCO 8500 1 L</u> <u>AFIX</u>	\$120 <sup>00</sup>	\$120 <sup>00</sup>
		<u>TOTAL</u>	\$1584 <sup>00</sup>

Materiales	Dia taller	Costo unitario
\$1584 <sup>00</sup>	\$2916 <sup>66</sup>	\$4500 <sup>66</sup>

Guiándonos en la fórmula, este sería el costo unitario.

Costo unitario	Porcentaje ganancia 30%	Costo sin Impuestos
\$4500 <sup>66</sup>	\$1928 <sup>85</sup>	\$6429 <sup>51</sup>

### Tema 3 ¿Qué es Costo o valor de un producto?

**El costo:** es el monto que se le asigna a un producto o servicio para ser ofertado en el mercado.

**El valor:** es el monto en el que el público lo cataloga, algo puede ser de un valor incalculable o tener un valor por sobre su costo.

El problema es cuando un producto o servicio es percibido, como de menor valor en el mercado y es casi imposible que se haga de un espacio en el mercado, en este caso debemos replantear los aspectos del producto, como su presentación, calidad, y si está enfocado al público correcto.

#### **Tema 4 La importancia de saber vender lo que ofreces.**

Conoce a profundidad lo que ofreces vuélvete experto en la materia.

No hay nada mejor para un cliente que llegar con el experto y que te solucione tus problemas, es por ello que cuando ofrecemos algo debemos estar bien informados del producto que estamos ofreciendo, los pros y contras del producto, para brindar una mejor experiencia al cliente y disipar todas sus dudas, dando lo mejor de nosotros, contar con excelente presentación y atención al cliente, un cliente feliz te recomienda y lo mejor de todo es que vuelve, por esto debemos cuidar todos los aspectos desde la presentación de lo que ofrecemos, su exposición y saber que es lo que opinan de el.

#### **Tema 5 Tips de cómo vender tu producto o servicio**

##### **Analizar el mercado, conoce a tu público.**

Lo principal, antes de vender un producto es tener en claro que problema solucionarás y que tipo de persona se beneficiará con esa solución.

Ejemplo: No podemos vender un producto para profesionales del ramo carpintero, sin antes estar bien informados sobre los limitantes, características y ventajas del producto.

##### **Ten un precio competitivo.**

Es muy importante que al competir en el mercado, adquieras ventajas sobre tu competencia, una de ellas es el precio y para ello, debes de saber que hay dos tipos de cliente, el que pagará por la marca, su prestigio y calidad y el que solo pagará por la solución.

##### **Inicia tu presencia digital, crea tus cuentas en las diferentes redes sociales.**

Hoy en día, es una necesidad básica el estar digitalmente conectados como negocios, ¿no me lo crees? Facebook lidera las redes sociales, teniendo mas de 2mil millones de usuarios conectados a su plataforma y si bien esta fue creada con el fin de conectar con amigos del pasado, hoy en día se ha vuelto una plataforma que te permite conocer y compartir con tus clientes, creando de esta forma una relación fiel y sólida de compra y venta. De ahí que el tener una presencia digital es primordial a la hora de ofrecer un producto o servicio en el mercado; ¡quien no se muestra no vende!

##### **Crea una página web.**

Resumamos de la siguiente forma, las redes sociales son tu volanteo, panfleto o flyers. Tu página web es tu local, y es que cualquier persona puede crear una página de facebook incluso una página web gratuita, pero no todos se esmeran en crear una página web con un dominio propio (.com/.com.mx/.com.co). Esmerate en crear una página web que brinde una experiencia de compra o atención óptima (que al entrar a la página sea fácil que vendo y como lo puedo adquirir).

### **Ten un servicio de venta de calidad.**

Sé el experto de tu ramo, tanto así que incluso tus pares te busquen para orientarse y te vean como ejemplo a seguir, como experto busca tener la mejor calidad de tu servicio o producto. Enfócate en el cliente, puede sonar cliché, pero “el cliente siempre tiene la razón”. Voltea a ver a los amigos orientales quienes son expertos en este tema, para ellos el cliente lo es todo. Conocelo, piensa como él, siente como él, mira como él; y sabrás que es lo que busca y cómo poder ayudar a resolver su problema y sobre todo guiarlo a tomar la mejor decisión para él.

De ahora en adelante tu cliente que se fue satisfecho será tu amigo, al cual le comunicarás periódicamente sobre todos los beneficios que puedes ofrecerle y claro! corroborar que tu producto o servicio ha sido lo mejor que ha experimentado.

### **Nutrete en temas de marketing digital para emprendedores.**

Es importante, que conozcas sobre el marketing digital, aunque sean las bases por que este lenguaje llegó para quedarse y si ¡no lo hablas no vendes!. El marketing digital no es más que estrategias de comunicación, que buscan generar acciones, como contenido de valor con el fin de crear atención, atraer, enamorar y convertir ventas o aprecio por la marca/ producto o servicio. El marketing es el arte de codificar mensajes y comunicarlos para generar una acción determinada en el público.

### **Invierte en posicionamiento SEO exposición digital.**

El posicionamiento SEO, es un conjunto de acciones orientadas a mejorar la posición de un sitio web en el listado de los principales motores de búsqueda, como lo es Google. Sus siglas SEO se desprenden de su significado en español Optimización en Motores de Búsqueda. Los primeros motores de búsqueda nacieron a principios de los 90s, hasta que Google apareció en 1996 y se crearon muchos más y la gente se dio cuenta que podía ganar con ellos, así llegaron a la conclusión de que necesitaban atraer tráfico. Es así como nace el SEO (Search Engine Optimization). Por que es tan importante, básicamente porque dependiera de ello que tanta gente te pueda ver y si tienes una web que no la ve nadie, difícilmente tendrás éxito en ventas.

Un buen lugar donde comenzar es Google ADS o para Facebook, Facebook ADS.

**Nelson Jara +52 1 5522067076**  
**Creador de la comunidad**

<https://www.facebook.com/carpinterosunidosmx/> (Página Oficial)

<https://www.facebook.com/groups/carpinterosunidosmx/> (Comunidad)

<https://www.facebook.com/groups/educarp/> (Difusión de Cursos)

<https://www.facebook.com/nelsonjaraoficial> (Pagina Oficial)

<https://www.instagram.com/nelsonalejara/> (Instagram Nelson Jara)

<https://www.instagram.com/carpinterosunidosmx/> (Instagram Carpinteros Unidos en México)

