

GUÍA GRATUITA

Tu primera venta

Empieza sin comprar inventario. Nueve pasos para vender lo que ya tienes, aprender el proceso y formar tu primer capital.

UNA VENTA, DOS OPORTUNIDADES

“Yo tenía un scooter que ya no utilizaba. Quería recibir S/500. Un amigo encontró un comprador, lo vendió en S/650 y obtuvo una diferencia de S/150 sin comprar el producto.”

Una experiencia compartida por Alexis Colunche.

Empieza con lo que tienes

Puedes vender objetos propios o ayudar a una persona de confianza a vender los suyos por una comisión acordada. Tu primera meta es completar una venta y aprender de ella.

Tu recorrido

- 1 a 3. Encuentra productos y elige uno manejable.
- 4 a 6. Investiga, publica y coordina tu primera venta.
- 7 a 9. Registra el dinero y prueba la reventa poco a poco.

“Sin dinero” no significa sin trabajo ni gastos. Significa empezar sin comprar un inventario grande. Considera limpieza, movilidad, embalaje y el tiempo que dedicarás.

Alexis Colunche
Recursos prácticos para emprendedores.

PASOS 1 Y 2 / ENCUENTRA PRODUCTOS

Tu primer inventario puede estar cerca

1. Revisa tu casa

Selecciona entre cinco y diez objetos que ya no uses: libros, herramientas, ropa, accesorios, muebles o electrodomésticos. Que tú no los necesites no significa que otra persona no pueda aprovecharlos.

CLASIFICA ANTES DE PUBLICAR

Listos: funcionan correctamente.

Por preparar: requieren limpieza o una mejora pequeña.

No listos: no puedes comprobar su estado o no están en condiciones de venderse.

Si existe una falla, descríbela y muéstrala. Nunca presentes un producto defectuoso como si estuviera perfecto.

2. Pregunta a familiares o amigos

Ofrece tomar fotos, publicar, responder consultas y coordinar la venta a cambio de una comisión. Pide autorización antes de publicar y acuerda las condiciones por escrito, aunque sea en un mensaje.

MENSAJE PARA PROPONERLO

“¿Tienes algún artículo que quieras vender? Puedo ayudarte con fotos y consultas. Antes de publicarlo, acordamos cuánto recibirás tú, mi comisión, los gastos y cómo haremos la entrega.”

Vender por comisión no te convierte en dueño del producto. Confirma que siga disponible antes de cerrar una venta.

PASOS 2 Y 3 / ACUERDA Y ELIGE

Aclara la comisión antes de empezar

Dejen acordado:

1. Producto y estado real.
2. Precio publicado y mínimo aceptado.
3. Cuánto recibirá el dueño y cuánto recibirás tú.
4. Quién asume limpieza, transporte y otros gastos.
5. Quién guarda y entrega el producto.
6. Cómo atenderán dudas o problemas después de la venta.

Ejemplo: una mesa de S/200

Si acuerdan venderla a S/200 y descontar de ese importe una comisión de S/30, el dueño recibe S/170 y tú S/30, antes de gastos. Si el dueño quiere recibir S/200 netos, deben acordar otro precio y quién paga los gastos.

3. Elige un producto fácil de manejar

Comienza con algo que conozcas y puedas revisar, fotografiar, transportar y entregar. Al inicio, un objeto manejable puede enseñarte más que una compra costosa que no sabes evaluar.

TU PRIMER FILTRO

Pregúntate:

- ¿Puedo comprobar que funciona?
- ¿Sé explicar su estado y accesorios?
- ¿Puedo entregarlo sin gastar demasiado?
- ¿Tengo permiso para venderlo?

PASOS 4 Y 5 / PRECIO Y PUBLICACIÓN

Investiga y prepara una oferta clara

4. Busca referencias comparables

Revisa varias publicaciones del mismo tipo de producto. Compara marca, modelo, estado y accesorios. Los precios publicados son referencias: no prueban que el artículo se haya vendido a ese importe.

Define un precio de publicación y un mínimo aceptable, considerando los gastos y lo acordado con el propietario. No improvises la comisión cuando llegue una oferta.

5. Limpia, fotografía y publica

Usa tu celular con buena iluminación y un fondo ordenado. Muestra el artículo completo, sus accesorios y cualquier desgaste. Si corresponde, graba una prueba breve de funcionamiento.

PLANTILLA PARA TU PUBLICACIÓN

[Producto, marca y modelo]

Estado: [descripción real].

Incluye: [accesorios].

Detalles o fallas: [indicar o aclarar].

Precio: S/[importe].

Entrega: [zona y modalidad].

Costo de entrega: [incluido o importe por coordinar].

Empieza en uno o dos canales

Elige espacios donde puedas atender las consultas y coordinar la entrega. Puedes explorar Marketplace, grupos locales y plataformas de compraventa. Comprueba sus condiciones antes de publicar.

PASO 6 / COMPLETA LA VENTA

Atiende, confirma y aprende

Observa qué preguntan

Anota las dudas sobre precio, funcionamiento, accesorios y entrega. Úsalas para mejorar la publicación. Si piden más fotos o una demostración, responde con información real.

UNA RESPUESTA PARA ADAPTAR

“Hola, sí está disponible. Cuesta S/[precio] y está [estado real]. Incluye [accesorios]. ¿En qué zona necesitas la entrega?”

Antes de entregar

Confirma el acuerdo

Producto, estado, accesorios, precio total y modalidad de entrega.

Comprueba el pago

Revisa directamente el dinero recibido en tu cuenta o aplicación. Una captura de transferencia no basta.

Coordina el encuentro

Cuando sea posible, elige un espacio público, concurrido y seguro.

Registra el resultado

Cuánto recibiste, qué gastos hubo y cuánto corresponde al dueño si vendiste por comisión.

No todas las consultas terminan en compra. Que alguien no responda no demuestra por sí solo que el producto o el precio estén mal.

PASOS 7 Y 8 / ORGANIZA EL DINERO

Distingue lo recibido de lo disponible

7. Registra y separa el dinero

El dinero de objetos que ya tenías puede convertirse en capital para empezar. Si vendes por comisión, separa primero lo que pertenece al propietario. No lo cuentes como dinero tuyo.

EJEMPLO CON OBJETOS PROPIOS

Celular antiguo: S/250

Silla: S/80

Prendas: S/70

Electrodoméstico: S/100

Total recibido: S/500

Menos movilidad y embalaje de ejemplo: S/30

Disponible después de esos gastos: S/470

Los S/470 son efectivo disponible en este ejemplo, no necesariamente ganancia: no se ha descontado lo que costaron originalmente esos objetos.

8. Prueba la reventa con poco

Antes de comprar mercadería, comprueba el estado, los costos de tenerla lista y el precio al que podrías ofrecerla. Busca señales de interés; un anuncio publicado por otro vendedor no garantiza demanda.

UNA PRUEBA PEQUEÑA

Por ejemplo, de S/500 podrías probar con S/100 o S/150. Elige un importe que puedas asumir si la venta tarda y conserva dinero para gastos necesarios.

PASO 9 / REINVERSIÓN

Crece con lo que vas comprobando

9. Recupera costos y decide cuánto reinvertir

Cuando vendas un artículo comprado para reventa, registra el cobro y todos los costos de esa operación. Después decide qué parte puedes usar en otra prueba, sin comprometer gastos necesarios.

EJEMPLO DE REVENTA

Precio de venta: S/150

Compra del artículo: S/100

Transporte y embalaje: S/15

Resultado de la operación: S/35

$S/150 - S/100 - S/15 = S/35$

Descuenta también cualquier otro costo real de la operación.

Antes de comprar otra unidad

¿Hubo consultas de personas realmente interesadas?

¿Cuánto tiempo y dinero costó venderla?

¿El precio final dejó margen después de los gastos?

¿Puedo responder si surge un problema con la entrega?

¿Cuánto dinero conservaré si la siguiente venta tarda?

Mejora antes de aumentar cantidades

Prueba una mejor foto, una descripción más clara o un canal distinto. No llenes tu casa de mercadería porque una unidad se vendió: reúne más evidencia antes de aumentar el inventario.

[HOJA DE ACCIÓN / EMPIEZA HOY](#)

Prepara tu primera venta

Escribe tus respuestas en tus notas o imprime esta página.

Tres objetos que podría vender:

El objeto que voy a elegir y su estado:

Propietario y comisión acordada, si corresponde:

Precio publicado, mínimo y gastos previstos:

Canal de publicación y modalidad de entrega:

TU REVISIÓN RÁPIDA

Antes de publicar: tengo permiso, revisé el producto, mostré sus detalles, confirmé el precio y aclaré la entrega.

Después de vender: comprobé el pago, registré los gastos y separé el dinero del propietario cuando correspondía.

Tu meta inicial: completar una venta

Elige un objeto, compara precios y prepara una publicación clara.

¿Quieres orientación para tu negocio?

Consulta las asesorías de Alexis Colunche. Servicio opcional con cotización previa.

[WhatsApp: +51 965 134 887](#)