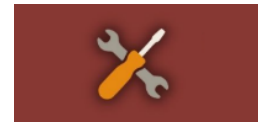


MI BIO

Mtra. DH Erika Guadalupe Romero Contreras	
Nacimiento: Originaria de Casimiro Castillo Jalisco, 3 de noviembre de 1983. Familia: Papás Ma. Guadalupe y Carlos, comerciantes. Hijos: Dylan Nautilus (sep 2015), Coral Celeste (jul 2019) y Marina (marzo 2021). Estado Civil: casada. Pasatiempos y hobbies: Viajar, ver caricaturas. Ciudad de residencia: Colima desde enero del año 2000.	
Metas cumplidas: Crear mi propia empresa en asociación con mi esposo. Mi más ardiente deseo: Lograr la libertad financiera a los 45 años. Algo que nadie sabe de mí: Soy promotora de la liga de la leche!!! La clave de mi éxito: Metódica y paciente.	
Desarrollo académico: Licda. En Letras y Periodismo (2006), Diplomada en Estudios de Género por la UdC (2006), Maestra en Derechos Humanos y Democracia con Especialidad en Política Pública de Educación por la FLACSO (2010). Administración de PyME en el CECATI 145 (2015).	
Trabajos Anteriores: (2009 –2016) Trabajé en organizaciones no gubernamentales internacionales, locales y de Jalisco en el Programa CONSTRUYET (PNUD, PROCEDER A.C. y Colectivo Ollin), sobre habilidades socioemocionales. DIF Estatal (2008) Ayuntamiento de Colima (2007)	
Servicio comunitario: - Socia fundadora de Promotores de Derechos Humanos PROCEDER A.C. (2002) - Socia fundadora y Consejera del 100 por Colima A.C. (2007)	
Experiencia: 2023 – <i>Actualidad:</i> Propietaria de Ferretería del Sol. 2013 – <i>Actualidad:</i> Representante legal de RENOVA ESPACIOS. Funciones: manuales, sistema, gestión de calidad, responsable del área de Ventas.	
Mayor Problema Resuelto: Compaginar adecuadamente familia y negocio.	
Mi Historia de BNI Favorita: El aprendizaje que obtenemos haciendo los UNO UNO. Mi nuevo emprendimiento fue a consecuencia del apoyo de la red de BNI.	

HORLI

Habilidades: Comunicación, empatía, escribo rápido a computadora, metódica, paciente. Objetivos: Consolidar el sistema de empresa para que mi negocio funcione y siga creciendo de manera sostenida sin mí. Redes: Proveedores de mantenimiento inmobiliario y construcción, organizaciones de la sociedad civil que atienden a grupos en situación vulnerable y los derechos humanos. Logros: Premio Nacional de la Juventud en Méritos Cívicos en el año 2007, Medalla Iberoamericana por la Fundación Honoris Causa 2017, Mujer del año Colima 2019, Mujer lo Mejor de Colima 2019, Mujeres aquí y ahora Colima 2019. Intereses: El emprendedurismo, sistemas y controles, los derechos humanos, el activismo social, el asociacionismo juvenil, desarrollo infantil.



ESTADO ACTUAL DE LA EMPRESA

Ferretería del Sol nació durante la pandemia, aunque la adquirí como propietaria en mayo de 2022, como una estrategia fiscal, contable y de reducción de tiempos y movimientos para el negocio principal que es RENOVA ESPACIOS. Nace con el apoyo de familiares, amigos y compañeros de BNI.

Descripción del Producto/Servicio: Artículos de ferretería, limpieza y jarcería.

Ubicación: V. Carranza 1290, local 5, residencial Santa Bárbara, a pocos metros antes de llegar a Avenida la Paz. (<https://maps.app.goo.gl/235tkWTXJ38XzXrJA>)

Datos de contacto: Cel. ferretería 312 132 2653, Cel. Personal (312) 30 94242, ferreteriadelcolima@gmail.com.mx. FB:

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100083596664957&mibextid=ZbWKwL>

Especialidad: Herramientas manuales y consumibles de los oficios de pintura y fontanería.

Años en el negocio: 2.5 años

Empleados: 2.

Lo que nos diferencia:

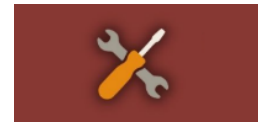
- Ubicación zona norte.
- Horario 7:30 am a 8:00 pm corrido, lunes a sábado y domingos de 9 am a 3 pm.
- La opción de que nos desarrolles como tu proveedor, para tener los insumos que requieras para tu oficio.

Referencia ideal:

Empresas de mantenimiento.
Fontaneros, plomeros, pintores.

Mala referencia: Clientes a crédito.

Mi Socio de Referencias Ideal: Aquel que pueda precalificar, medir el posible cliente y que me apoye en mejorar mi servicio.



Hoja de Planeación de la Esfera de Contactos

Esfera de Contactos

1. Proveedores de mantenimiento
2. AMMEEC
3. BNI Puerto de Manzanillo
4. SUTUC
5. SEFIDEC
6. Organizaciones sociales.
7. Algunas instancias de gobierno relacionadas a los grupos en situación vulnerable.

¡Top 3 de tu Esfera de Contactos!

¿Cuáles son las tres profesiones o giros de negocio principales dentro de tu esfera de contactos?

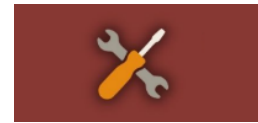
1. Construcción
2. ONG's
3. Mujeres.

Has el **compromiso** de ayudarlo a tu compañero a **llenar su esfera** de influencia al **invitar** a personas que correspondan al giro de negocio de su top 3.

Son fuente de referencias para mi	Soy conectora natural para
1. Escuelas privadas.	Contadores
2. Despachos de arquitectos	Proveedores de seguros
3. Despachos de ingenieros	Empresas de publicidad

Hoja de Trabajo de tus Últimos 10 Clientes

Últimos 10 Clientes:	¿Cómo llegaron a mi negocio? ¿A través de qué medio?	¿Qué producto o servicio ofrecí?	¿Qué problema o situación resolví?
1. Guardia Nacional	Internet	Equipo de jardinería	Cotización formal por escrito.
2. Cbta 148	Prospección directa	Surtido de ferretería, limpieza, iluminación	Entrega a domicilio, factura como persona moral, si no lo tengo se los consigo.
3. Colegio Anahuac secundaria	BNI	Candados para lockers	Confianza, precio.
4. CAMPO VERDE	RENOVA	Caja de aceite 2 tiempos para desbrozadora	Integralidad de servicios, calidad, garantía.
5. Condominio Laguna Shop	A la pasada	Yeso por kilo y saco de de pega azulejo.	Accesibilidad.
6. Amor y pasta restaurante	A la pasada	Lijas, gas en lata, conexiones, atrapa ratas.	Disponibilidad de horario y accesibilidad.
7. Grupo gastronómico de Colima	A la pasada	Escalera, insecticida, artículos de pintura.	Disponibilidad de horario y accesibilidad.



PREGUNTAS PARA LAS REUNIONES 1ª1

1. **¿Por qué elegiste esta profesión?** Estrategia de negocios, crecimiento horizontal de otro negocio.
2. **¿Por qué tus clientes te prefieren a ti antes que a tu competencia?** Accesibilidad, disponibilidad de horario.
3. **¿Cuál es el malentendido más común sobre tu negocio?** Que damos crédito.
4. **¿Cuál es tu parte favorita de tu profesión?** Charlar con los clientes, conocerlos y conocer sus proyectos para saber cómo podemos ayudarlo.
5. **¿Cuál ha sido el obstáculo más grande que has tenido que superar?** Cerrar mi otro negocio.
6. **¿Cuál ha sido tu éxito más grande hasta ahora?** Premio Nacional de la Juventud 2007.
7. **¿Dónde ves tú negocio dentro de 5 años, y como piensas llegar a ese objetivo?** Combo mantenimiento con ferretería, en México y Canadá, rentable y que funcione sin mí. A través de consolidar el sistema de empresa.
8. **¿Quién es/ha sido tu mejor cliente y cómo lo encontraste?** Guardia Nacional, llegó solito.
9. **¿Quién NO sería un buen cliente para ti?** Los que no saben qué necesitan.
10. **¿Cómo te encaminaron tus experiencias pasadas a la profesión en la que te encuentras hoy en día?** En PROCEDER AC yo era la proyectista y quien hacía los informes, se me facilita la formatitis y el papeleo. Y RENOVA me acercó a este nuevo giro.
11. **Si tuvieras que empezar de 0 otra vez, ¿qué harías diferente dentro de tu carrera?** Comenzar con "La ganancia es primero" (Ver el libro).
12. **¿Qué cosas tengo que ver o escuchar para saber que estoy delante de una oportunidad para ti?** Personal de mantenimiento que sufren por el horario de rancho.
13. **Si recomiendo tus servicios a alguien, y me dicen, "Ya, pero es que ya tengo un buen contador/abogado/etc.", ¿Cómo le respondo?** Guarda su contacto para cuando te queden mal.
14. **¿Qué profesiones quieres tener en el grupo?** Fontaneros, Empresas de mantenimiento, Supervisores de condiciones laborales, Empresas de limpieza especializada, Administradores de viviendas.
15. **Si tuvieras que definir tu especialidad, ¿Qué sería?** Aún no la defino.
16. **¿En qué estás trabajando ahora?** En organizar la línea de artículos de fontanería.
17. **¿A quién te gustaría que te presentara, y qué tendría que decirle para que quisiera conocerte?** A tu mejor fontanero, que puedo ahorrarse tiempos y movimientos si me considera como opción para desarrollar una buena relación de cliente proveedor, que nos tome como su bodega y tengamos aquí todo lo que él necesita para desempeñar su trabajo en esta zona de la ciudad.

Comprométanse y Establezcan Metas (próxima reunión y referencias a encontrar).