



BEEWAN™
CELLPHONES • PARTS • WHOLESALE

**CLAVES PARA
QUE TU NEGOCIO
CREZCA COMO
NUNCA ANTES**

Un ebook para que aprendas a comprar en China directo de fábrica y a bajo volumen mientras generas un nuevo vínculo inquebrantable con tus clientes, a través del **Pool de Compras**.



Agradecimientos

A nuestros clientes, que siguen confiando en nuestro trabajo.
Y a nuestros colaboradores que hacen de **Beewan** el equipo de nuestros sueños.

Capítulo 1

¿Tienes un negocio de celulares y quieres hacer crecer tu negocio?

¡Compra en China, directo de fábrica y en bajo volumen!

Así podrás: Aumentar la rentabilidad de tu negocio y mayorizar en tu región.

Bajar costos, maximizar tu margen de ganancias y acceder a las fábricas top de China que te compartimos en este ebook.

Capítulo 2

Colafianza, una nueva forma de hacer negocios. Cómo nuestros clientes son ahora nuestros socios de negocios. Una nueva dinámica basada en la **colaboración y la confianza**.

Objetivo: Acompañar a los clientes facilitándoles acceso a productos de primera calidad con el mejor precio.

Creencia: Ser parte de algo más grande, nos hace más grandes; debemos confiar y poner lo mejor de nosotros.

A close-up photograph of a person's hand wearing a yellow glove, using a yellow-handled tool to work on a circuit board. The background is a blurred industrial setting with blue lighting. The image is partially covered by a blue and purple gradient overlay on the right side.

Capítulo 1

**5 CLAVES PARA COMPRAR EN CHINA Y
DIRECTO DE FÁBRICA Y A BAJO VOLUMEN**



¡Bienvenidos
a BEEWAN!

Una guía práctica para negocios mobile.

Si estás leyendo este ebook, probablemente tengas un negocio de celulares (o formes parte de esta increíble industria) y te encuentres en la búsqueda de oportunidades de crecimiento.




En **Beewan** trabajamos desde el 2007 en el rubro y hemos recorrido un largo camino con errores y aciertos. Por eso, reunimos 5 claves para comprar en China y hoy queremos compartirlas contigo...

¡No demos más vueltas! Estas son nuestras **Cinco Claves** para comprar en China.

Clave #1

Comprar en China no es tabú,
pero hay que saber hacerlo.

Sortear las barreras
del idioma, la cultura,
y las distancias se
convierte en un gran
desafío aunque
estés decidido.

-  ¿Cómo me comunico con proveedores que hablan en chino?
-  ¿Cómo trabajo con más de 10 hs de diferencia ?
-  ¿Qué pasa si cuando llega el producto no es el que pedí?

La clave número 1 está relacionada sin dudas a la comunicación, a establecer lazos, conocer una cultura realmente diferente. Aprende a construir puentes y a familiarizarte con China.

Haz equipo con aliados estratégicos que manejan el idioma, los horarios. Busca socios que te acompañen.




**¡De este modo
ahorrarás tiempo
y energía!**

Clave #2

El producto.

Esta clave, está relacionada al conocimiento y la definición del producto que quieres comprar en China.

Antes de comenzar el camino, debes tener en claro hacia dónde quieres ir...

-  ¿Qué productos estás buscando?
-  ¿Qué calidad quieres trabajar?
-  ¿Qué modelos quieres comprar?

¡EL CONOCIMIENTO ES PODER!

Cuanto mejor definido tengas tu producto y más lo conozcas, mejor será tu negociación con la fábrica.

Recuerda que conseguir un precio muy bajo puede tener costos muy altos para tu negocio.

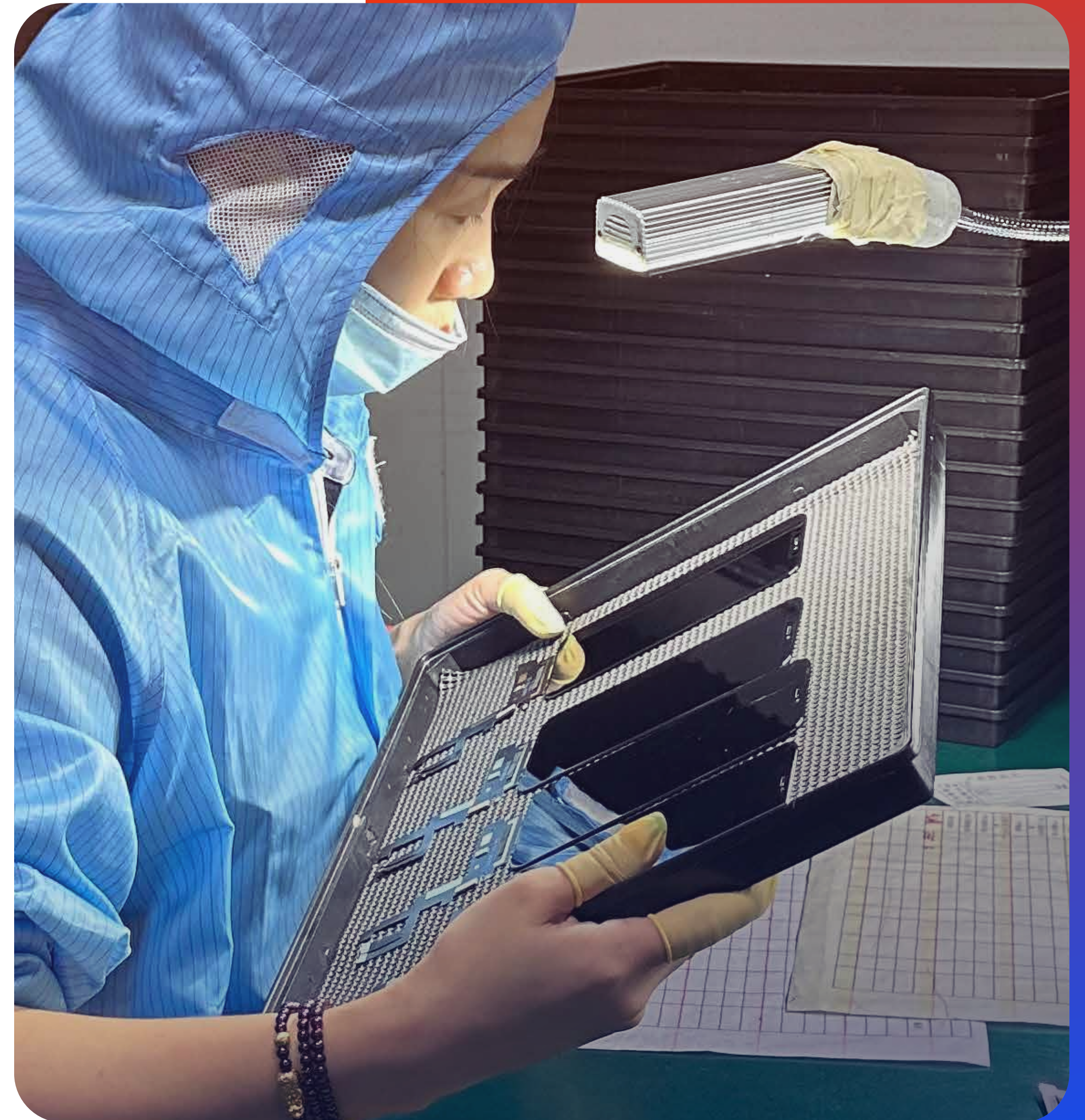
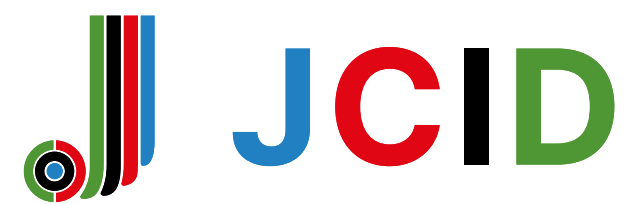
Al comprar directo de fábrica, garantizas calidad y autenticidad de los productos.

Hoy en día, ya se encuentran disponibles productos copias de estas fábricas, por eso es importante conocer exactamente lo que quieres comprar y... **¡Elegir bien a donde hacerlo!**

Una vez identificado claramente el producto que quieres, el desafío serán conseguir las fábricas que lideran el mercado en China. Por esto no debes preocuparte, porque hoy estás de suerte!

Gracias a nuestra trayectoria en China, nuestras oficinas establecidas allí, las visitas a las fábricas y los volúmenes que manejamos, podemos compartir contigo las fábricas con las que trabajamos.

Estas son: JCID para baterías, JK y GX en cuanto a pantallas.



Clave #3

No te tientes con una marca
y packaging propios.

¡Si quieres crecer,
evita esto
al comienzo!

No recomendamos crear productos con marca propia y packing al comienzo.

Puede ser tentador, divertido, y te hará sentir que cuentas con las herramientas necesarias para gestionar una marca propia pero de acuerdo a nuestra experiencia, esta no es una buena idea.

Armar una marca propia requiere cantidades mínimas altas y demoras de producción. Además, deberás invertir grandes cantidades en packing.

¡Este fue uno de los errores que cometimos por pensar que era más importante crear y posicionar una marca sin preocuparnos por la rentabilidad del producto y la velocidad en el giro financiero del dinero!

En lugar de la creación de una marca propia, te recomendamos trabajar con marcas conocidas o productos genéricos hasta tener un buen volumen de ventas y luego, si lo consideras importante y necesario, o si quieres cumplir el sueño de contar con una marca propia, **¡hazlo!**



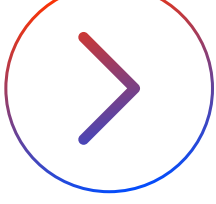


Clave #4

MAKE IT
HAPPEN.

Gestión de pagos.

Aunque no lo creas,
este dato es pasado
por alto muchas veces.

-  Gestionar los pedidos y la logística de los productos es tan importante como llevar al día y de forma ordenada los pagos.
-  ¡Recuerda que China no manda el producto hasta pagarlo completamente!
-  Primero, ten en cuenta cómo realizarás las transferencias bancarias. Accede a cuentas que te permitan transferir dinero al exterior.

Lleva todo en planillas con información clara para no olvidar nada. Montos, fechas, señas, saldos, cuentas bancarias a las que debes transferir, etc.

**¡OJO con la
proyección
de los pagos!**

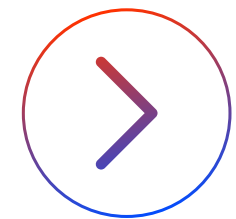
Clave #5

Logística.

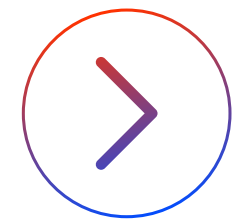
¡Hacer pedidos al otro
lado del planeta
requiere de previsión!

Tendrás que considerar tiempos de producción por parte de las fábricas chinas, y por supuesto, tiempos de envío.

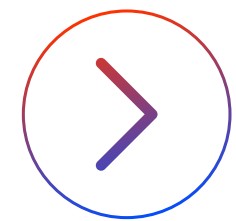
En nuestra experiencia consideramos tener en cuenta TRES embarques / inventarios como mínimo.



El producto que estás usando en el local o distribuyendo a tus clientes en la zona.



El producto en viaje



El producto que se está produciendo.





Conclusión y caso de éxito.

¡Aquí te compartimos
el caso de Cristian!

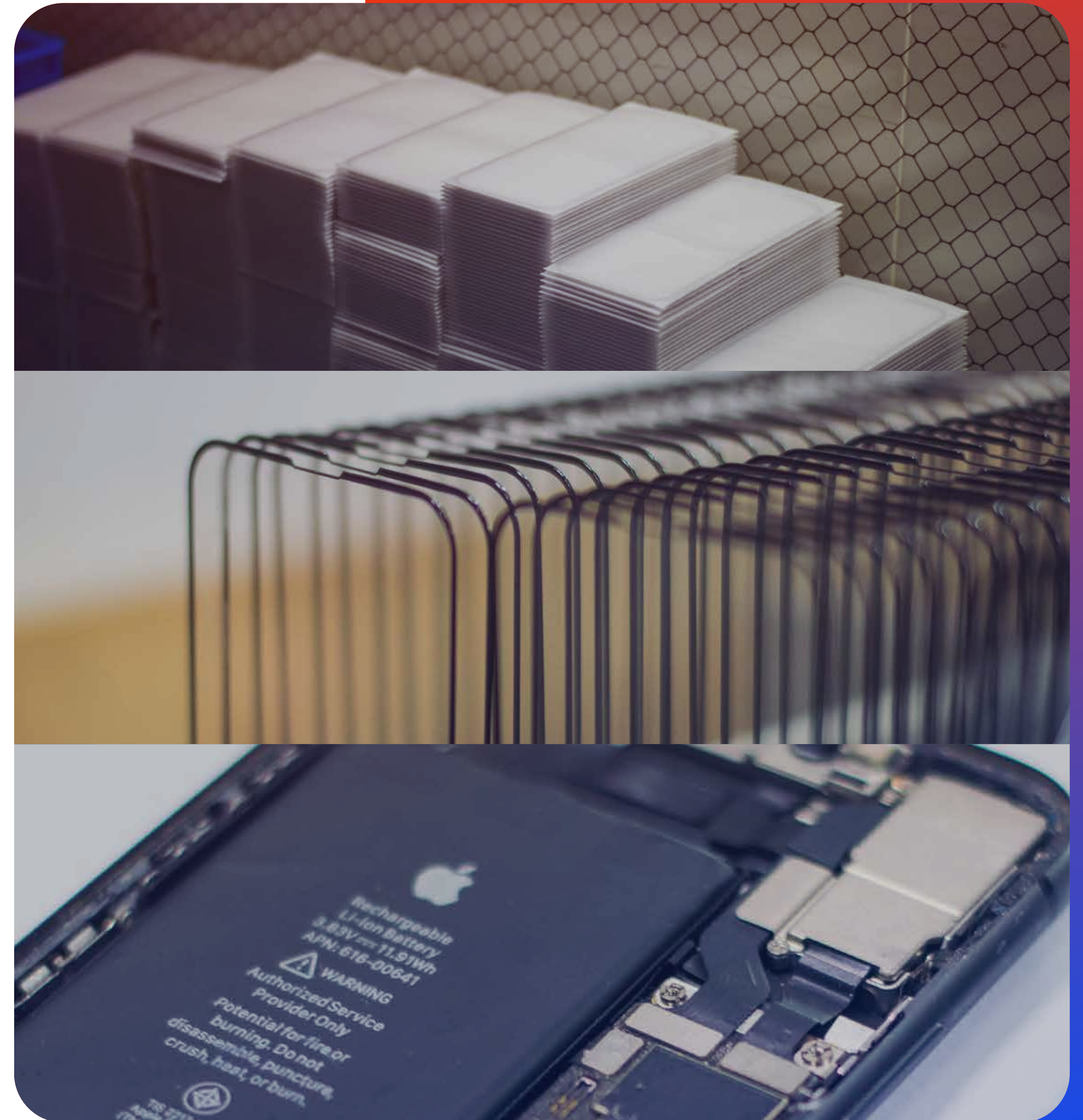
Convertirte en mayorista, puede ser una gran oportunidad para crecer exponencialmente en tu negocio.

Él tenía un servicio técnico y se convirtió en mayorista de módulos y partes de celulares tras ver nuestros precios competitivos.

Su negocio creció, desde una orden de prueba de **U\$D 2000**, a compras superiores de **U\$D 100.000**.

Aplica un **margen del 5-10%** sobre nuestros precios para cubrir costos y logística, rotando la mercadería rápidamente.

Ofrece calidad y precios competitivos, además de aprovechar nuestro financiamiento para clientes y extenderlo a los suyos.



Capítulo 2

**COLAFIANZA:
UNA NUEVA FORMA DE HACER NEGOCIOS
EL CASO DEL POOL DE COMPRAS**

Nuestra historia

Y el año en que todo cambió para siempre

Todo comenzó en 2007, en Shenzhen China, cuando nace **Beewan** como broker exportador desde China enfocada en el negocio de los repuestos y partes de celulares.

Al año siguiente comenzamos a importar y distribuir repuestos y partes de celulares directamente en Argentina.

Hacia 2012, quisimos crecer y empezamos a fabricar nuestros propios accesorios con marca **GAMJOY** y la distribución desde China para luego franquiciar la marca en Argentina con una propuesta innovadora de locales retails.



En 2015 **Gamjoy** se instala en Miami y abre los primeros locales en la Florida.

Luego, en 2019 **Beewan** comienza a distribuir iPhones usados, con el objetivo de seguir creciendo en el negocio de móviles.



Con la llegada del COVID en 2020 tuvimos que reinventarnos y reestructurar el negocio. Hasta ese momento, entre la fábrica y el cliente final solo estaba **Beewan**, éramos el Broker, Exportador de China, Importador en Argentina, Distribuidor, Mayorista, Retail (con franquicia propia).

Notamos que en muchas etapas del negocio no éramos eficientes y eso generaba costos que se sumaban al precio del producto, quitándonos rentabilidad y/o competitividad. Fruto de esa necesidad de reestructuración y de preguntarnos cómo ser más eficientes nace la analogía de la carrera. Pensemos en una carrera de 400 mts. con relevos vs. una carrera de 1000 mts.

El **Beewan** de 2020 quería correr los 1000 Mts solo, sin relevos, sin socios, y eso, nos hacía ineficientes.

¿Por qué hacer todo solos,
si podemos hacerlo
en equipo?



EL POOL DE COMPRAS

Necesitamos socios para hacer los relevos de la carrera. Socios que corran las carreras en las que no somos buenos, que cada uno haga lo que mejor sabe hacer.

Y esa fué la idea que cambió todo.

Decidimos quedarnos exclusivamente haciendo lo que mejor sabemos hacer, y apoyándonos en nuestro mayor capital que es la relación con las fábricas en China, decidimos solo comprar, enviar, importar y entregar, como servicio.

Así generamos en ese momento un nuevo concepto de negocio, al que llamamos **POOL DE COMPRAS**.

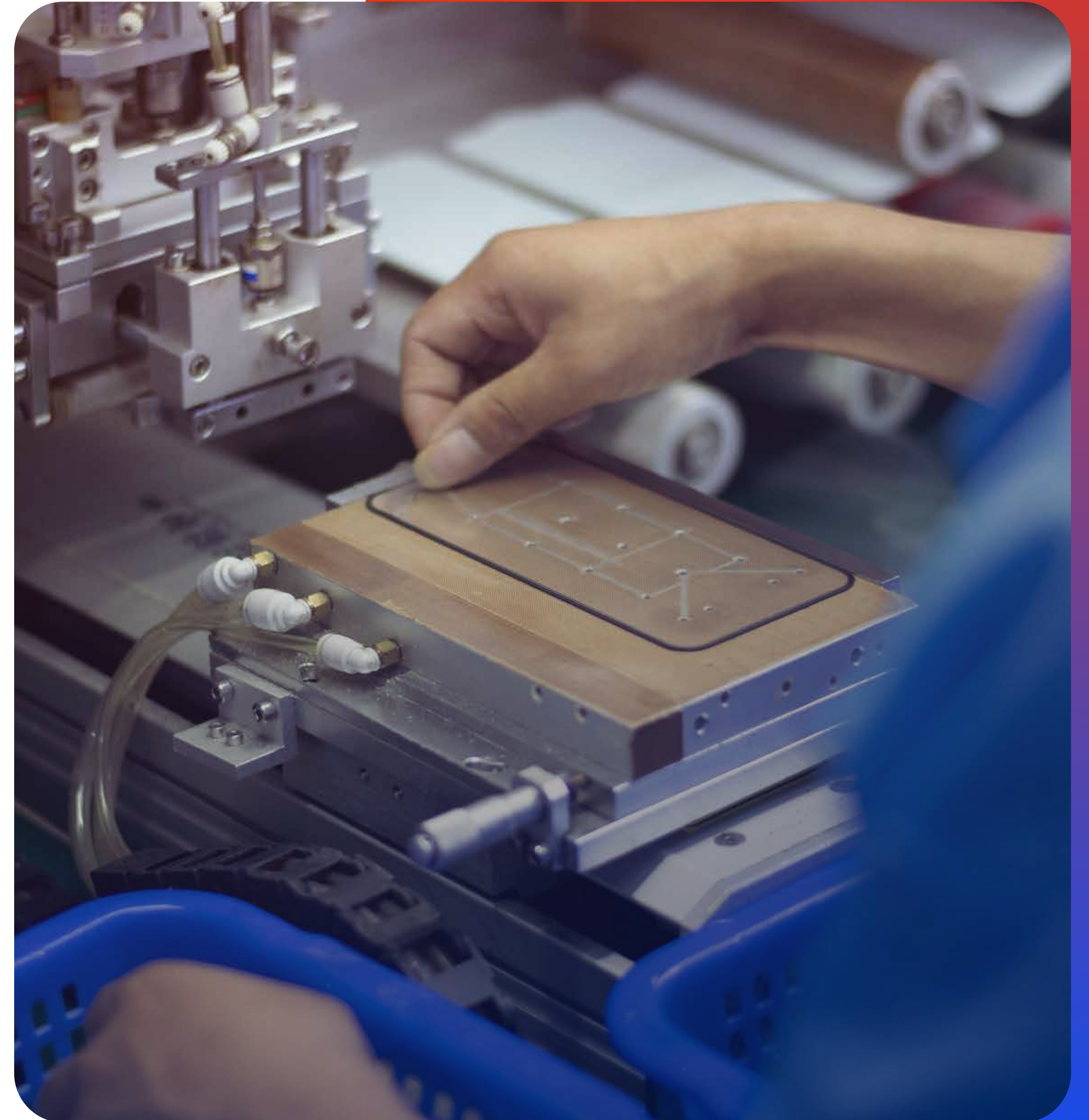
¿De qué se trata el pool de compras?
Es una modalidad en la que aplicamos toda nuestra experiencia al servicio de los participantes del POOL, una compra en equipo.

Reducimos el costo de nuestro servicio al máximo posible, para así poder **Agregar valor a nuestros clientes**.



Agrupamos pequeñas y medianas empresas que solas, no podrían acceder a las grandes fábricas.

La compra en grupo, les permitió acceder a mejores precios, elegir la calidad y/o tecnología que ellos querían, y compras a bajo volumen.



LAS VENTAJAS DEL POOL DE COMPRAS

Economías de escala:

Juntamos todos los pequeños volúmenes de compra, y generamos un gran volumen de compras y como consecuencia mejores precios.



Poder de negociación:

Nos fortalecimos y logramos tener mayor influencia al negociar, obtuvimos mejores términos con los proveedores.

Reducción de costos operativos:

Al centralizar las compras, no solo obtuvimos mejores precios de compras, sino que también obtuvimos mejores costos de envíos, reducimos costos logísticos y administrativos.

Acceso a mejores proveedores:

Con el pool de compras pudimos acceder a las mejores fabricas y por ende mejores productos, obteniendo mejor calidad y productos auténticos.

LAS PREMISAS

Del pool de compras, basadas en la carrera de relevos:

Nuestro pool de compras se basó en dos premisas muy importantes:

Colaboración, porque cada uno hace una parte de la carrera y Confianza, porque tenemos la seguridad que nuestro socio nos pondrá en la mano el testigo, que aquí es el producto, para seguir corriendo y hacer la etapa que nos corresponde hacer.

Para nosotros el verdadero éxito es aquel compartido, creemos en la construcción de lazos de colaboración y confianza.

Nos gusta llamar a esto **COLAFIANZA**, creemos que así nuestra relación amistosa fortalece los negocios.



Acompañamos a nuestros clientes, para contribuir en el cumplimiento de sus objetivos, facilitándoles el acceso tanto a productos de primera calidad con el mejor precio.

Ser parte de un todo más grande, nos hace más grandes, y para ser parte hay que confiar y poner a disposición lo mejor de nosotros.

No somos el precio de un producto que le vendemos a un cliente, somos el valor que le agregamos a nuestros socios.

Hoy somos todos parte de un mismo pool y gran equipo.

Para ser parte de este cambio de paradigma, debemos desarmar la vieja dinámica cliente-proveedor y transformarnos en socios basados en la **COLAFIANZA**.



Conclusión e invitación

En el mundo existen 3 tipos de compañías:
Las que no notan que las cosas pasan, hasta que ya pasaron. Las que ven cómo las cosas pasan.
¡Las que hacen que las cosas pasen!

¿Qué compañía quieres ser?



Te invitamos a ser parte de este cambio y acompañarnos a hacer que las cosas pasen.

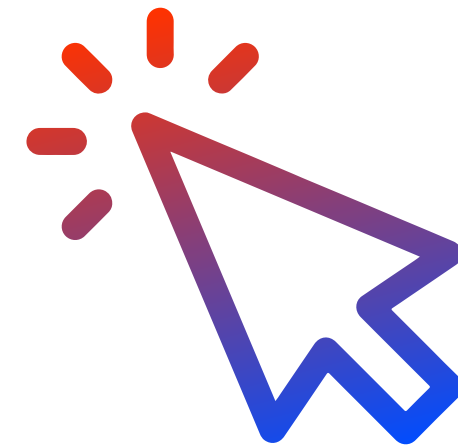
DA EL SALTO!

Encuéntranos en redes sociales

 beewan.us

 beewan-us

 beewan.us



Contáctanos por whatsapp
+1 (786) 931-3556



Escríbenos un correo
info@beewan.com

¡Estamos para ayudarte!

Te esperamos
en nuestra Web



beewan.com

