



GUÍA EXPRESS

Cómo conseguir tus primeros clientes

Estrategias prácticas para tu negocio de inflables

Recurso complementario del Módulo 4 — Curso Gratuito

 Fábrica Nacional de Inflables

INTRODUCCIÓN

 “No hay nada más emocionante que tener tu primer inflable... y nada más frustrante que verlo guardado.”

Muchos emprendedores comienzan llenos de ilusión, pero al enfrentarse al primer mes descubren que **la parte difícil no es fabricar el inflable, sino hacerlo rentable.**

Esta guía es tu primer paso para cambiar eso.

Aquí aprenderás **4 estrategias comprobadas** que te ayudarán a conseguir tus primeros clientes sin gastar dinero en publicidad.

Todas han sido probadas por emprendedores reales de la comunidad FNI, y funcionan incluso si estás empezando desde cero.

♦ ESTRATEGIA 1: TU RED DE CONFIANZA COMO EMBAJADORES

Tu círculo más cercano —amigos, familiares, vecinos— es tu **primer canal de marketing orgánico.**

Pero no se trata de pedirles “que te ayuden”. Se trata de **convertirlos en aliados con propósito.**

✓ Objetivo

Hacer que **al menos 10 personas compartan tu negocio** en sus grupos de WhatsApp, colegios o trabajo, **sin que suene forzado**.

📍 Paso a paso:

1️⃣ Crea tu Kit de Embajadores:

Incluye 3 fotos del inflable, 1 video corto (10–15 s), tu logo y número de contacto.
Usa fotos con niños o familias para transmitir emoción.

2️⃣ Escribe tu mensaje base:

Hazlo corto, alegre y con un llamado a la acción.

Ejemplo 📌

“¡Hola! 🎉 Estoy lanzando mi servicio de inflables para fiestas.
Te comparto fotos y un video del inflable 📺
Si puedes reenviarlo a tus grupos de papás o amigos, me ayudas muchísimo
👏
🌟 Inflables seguros, coloridos y divertidos
💰 Precios especiales por lanzamiento
📅 17 Fechas disponibles este mes
Beneficio para ti: 15% de descuento en tu primera reserva 📺
📞 [Tu número de WhatsApp]”

3️⃣ Ofrece un beneficio simple:

- Descuento futuro.
- Decoración adicional.
- Globos de cortesía.
Esto los motiva a compartir de forma natural.

4️⃣ Haz seguimiento:

Después de 2 o 3 días, agradece su apoyo.
Muchos clientes iniciales llegan en el segundo mensaje.

💡 Tip extra:

Crea un grupo de WhatsApp con tus “embajadores”, envíales las novedades y nuevas fotos cada semana.

Ellos se sentirán parte del proyecto y tú ganarás visibilidad continua.

♦ ESTRATEGIA 2: PUBLICACIONES ESTRATÉGICAS EN FACEBOOK Y WHATSAPP

Las redes sociales locales (especialmente grupos de Facebook y estados de WhatsApp) son **el escaparate más poderoso y gratuito que tienes**.

Pero el error común es poner solo:

✗ “Rento inflables. Llamar al 099...”

Eso no emociona ni genera confianza.

✓ Objetivo

Hacer que tus publicaciones **llamen la atención, transmitan confianza y generen reservas**.

🗺 Paso a paso:

1 Usa fotos reales y alegres:

Los padres no compran un inflable; **compran el recuerdo que deja**.
Muestra niños riendo, colores brillantes y espacios amplios.

2 Usa copy emocional:

Ejemplo de publicación 📌

🎉 “¿Quieres que el cumpleaños de tu hijo sea inolvidable?
Este inflable será el centro de la fiesta 🎈
👤 Seguridad garantizada
💧 Material profesional y fácil de limpiar
🎪 Colores vivos que encantan a los niños
📅 Fechas disponibles esta semana
Escríbenos y reserva antes de que se agoten 🎁”

3 Publica en los lugares correctos:

- Grupos de “*Fiestas Infantiles [Tu Ciudad]*”
- Grupos de colegios o barrios.
- Tu propio perfil personal y tus historias.
- Estados de WhatsApp (mínimo 3 veces por semana).

4 Interactúa con cada comentario o reacción:

Agradece, responde preguntas y envía mensaje directo.
Cada interacción es una oportunidad de venta.

💡 Tip extra:

Combina esta estrategia con una **promoción por tiempo limitado** (ver Estrategia 4).
Facebook premia las publicaciones con comentarios recientes, así que responde activamente.

♦ ESTRATEGIA 3: MICROALIANZAS RÁPIDAS

Una de las formas más inteligentes de crecer es **aliarte con otros emprendedores que ya tienen tu público**.

🎯 Ejemplo:

Un decorador recomienda tu inflable en sus fiestas → tú recomiendas su servicio en tus redes.

Ambos ganan.

✅ Objetivo

Lograr **3 alianzas locales** que te generen visibilidad inmediata.

🧭 Paso a paso:

1) Haz una lista de posibles aliados:

- Decoradores de fiestas
- Fotógrafos infantiles
- Pastelerías
- Salones de eventos
- Tiendas de juguetes o piñaterías

2) Preséntate de forma profesional:

Ejemplo de mensaje 🗣️

“Hola 🙌 Soy [Tu nombre], trabajo con inflables para fiestas infantiles.
Me encanta tu trabajo y creo que podríamos ayudarnos mutuamente:
yo puedo recomendar tus servicios a mis clientes y tú podrías hacer lo mismo conmigo.
Si te parece, te envío fotos y un texto corto para compartir.”

3 Crea un mini-kit para tus aliados:

- 2 fotos.
- Logo.
- Texto corto (ej. “Inflables seguros, coloridos y fáciles de instalar”).
- Beneficio para sus clientes (ej. descuento o decoración adicional).

4 Mantén comunicación mensual:

Envíales tus nuevos modelos o promociones.
Una alianza sólida puede darte varios eventos por mes.

Tip extra:

Imprime tarjetas pequeñas o códigos QR para dejar en los locales aliados.
Son pequeñas acciones que mantienen tu marca en circulación.

♦ ESTRATEGIA 4: OFERTA DE LANZAMIENTO CON ESCASEZ

Cuando comienzas, **tu prioridad no es ganar mucho, sino generar movimiento.**
Necesitas tus primeros eventos para mostrar resultados, testimonios y fotos reales.

Por eso, usa una oferta de lanzamiento que **crea urgencia y valor al mismo tiempo.**

Ejemplos prácticos:

-  “Las 5 primeras familias en reservar reciben un 20% de descuento.”
-  “Reserva esta semana y te incluimos la decoración básica gratis.”
-  “Solo quedan 3 fechas disponibles este mes.”

Cómo aplicarla:

- 1 Define el beneficio (descuento o regalo).
- 2 Define la duración (por tiempo o cantidad de clientes).
- 3 Anúncialo en tus publicaciones, estados y mensajes directos.
- 4 Publica resultados reales (ej. fotos de quienes ya aprovecharon la promoción).

Tip extra:

La escasez no es manipulación.
Es una forma de **motivar la acción inmediata**, siempre que el beneficio sea real y limitado.

♦ **BONUS: VISIBILIDAD Y CONFIANZA A LARGO PLAZO**

Para mantener un flujo constante de clientes:

- ✓ Muestra tu trabajo “detrás de cámaras”: inflando, limpiando, instalando.
- ✓ Agradece a tus clientes públicamente (con su permiso).
- ✓ Usa stickers y emojis en tus publicaciones para hacerlo visual y cercano.
- ✓ Graba videos tipo “testimonio corto” o “día de evento”.

✨ Recuerda: la confianza no se dice, **se muestra**.

PLAN DE ACCIÓN 7 DÍAS

-  **Día 1:** Aplica la Estrategia 1 (Embajadores).
 -  **Día 2:** Publica en 3 grupos de Facebook y en tus estados.
 -  **Día 3:** Cierra 1 microalianza local.
 -  **Día 4:** Lanza tu oferta con escasez.
 -  **Día 5:** Pide testimonios de tus primeros clientes.
 -  **Día 6:** Publica resultados y agradecimientos.
 -  **Día 7:** Evalúa qué estrategia te trajo más resultados y repítela.
-

CONCLUSIÓN

Con estas estrategias puedes pasar **de tener un inflable guardado a tenerlo trabajando cada fin de semana**.

No necesitas ser experto en marketing.

Solo necesitas constancia, empatía y aplicar lo aprendido paso a paso.

