

Cristián Bravo partió de cero y hoy tiene 35 tiendas en Chile

Dueño de cadena de joyas mayoristas da la receta de cómo hacerse un segundo ingreso

“La inversión inicial es de sólo \$49.990 con la que se pueden comprar 13 piezas y partir con un negocio y luego ir reinvertiendo”, señala.

JOAQUÍN RIVEROS

A menos duplicar la inversión y partir con un monto de solo \$49.990. Esa es la oportunidad de negocio que abre la venta de joyas de Plata 925, según Cristián Bravo, emprendedor, gerente general y dueño de “Mis Joyas”, empresa mayorista que abastece a emprendedores con 35 tiendas entre Antofagasta y Valdivia, además de su venta por el sitio web www.misjoyas.cl (<https://accesse.dev/zY2PC>).

La plata 925 es un tipo de aleación que contiene 92,5% de plata pura y 7,5% de otros metales, para darle mayor resistencia y durabilidad. “En nuestro caso lleva cobre, ya que la plata sola es muy blanda”, explica Bravo, quien entró al rubro siguiendo los pasos de su padre, Hermes Bravo, quien vendía joyas de plata en ferias y eventos por todo Chile.

En 2013 Bravo, ingeniero comercial de la Universidad de Santiago, abrió la primera tienda de la cadena en Concepción. “Fui seis años seguidos, de diciembre a marzo, a Big Sky, Montana, Estados Unidos, un resort de invierno, donde trabajé lavando platos y haciendo camas, lo que me permitió juntar US\$40.000. Además vendí mi Mazda 3 y mi esposa Paloma pidió \$10.000.000 en el banco. Con eso abrí la primera joyería”, explica.

Por ese tiempo Bravo trabajaba en ABCdin, pero se salió para enfocarse 100% en el negocio de las joyas.

“Al año y medio ya teníamos tres locales en Concepción y luego nos expandimos exponencialmente hasta tener nuestros 35 locales entre Valdivia y Antofagasta”, relata.

Varias son las razones de su éxito, según explica. “Una muy importante es que nos especializamos en plata 925, lo que nos dio un plus sobre la competencia, que se diversifica mucho y vende hasta relojes y eso los desenfoca. Otro tema es estar actualizados, ya que debes adelantarte a lo que el público va a pedir, que en estos días se informa muy bien por redes sociales. Si no te anticipas, no tienes el producto que el cliente quiere”, señala.

Para estar al día en tendencias, su



Cristián Bravo detalló cómo fue armando su cadena de tiendas que partió en Concepción y con su padre, Hermes Bravo.



El negocio se enfoca en la venta mayorista.

equipo viaja periódicamente a países de tradición en joyas de plata, además de un equipo de diseñadores.

“Hoy importamos desde ocho países, entre otros, de Italia, Tailandia, Colombia, Perú, Indonesia y Turquía. En todos la plata es la misma, pero lo que cambia es el acabado y el diseño. En Italia, por ejemplo, se especializan en cadenas y en Tailandia, en la plata lisa”, señala.

En cuanto a diseños, Bravo dice que uno que está muy de moda es el nudo de bruja, una combinación de una cruz con un círculo que se asemeja a una especie de trébol, al que se le atribuyen cualidades para eliminar las malas energías. “También se venden mucho las estrellas, las lunas, cosas livianas y ligeras”, cuenta.

La otra clave del éxito de su negocio, según Bravo, es el haberse enfocado solo en la venta mayorista para abastecer a emprendedores “Es un modelo que funciona muy bien si tus productos y tu servicio son fiables”, indica.

De ese enfoque surge la oportunidad para emprender, que indica Bravo. “Es una muy buena opción, porque lo puede hacer cualquier persona y nosotros la guiamos en los temas clave. La inversión inicial es de sólo \$49.990 con la que se pueden comprar 13 piezas y partir con un negocio y luego ir reinvertiendo”, asegura.

“Si se quiere vender por internet, lo

aconsejable es abrirse una cuenta en Instagram y Facebook, que son las redes con que más operan nuestros clientes. Nosotros tenemos despacho gratis a todo Chile a partir de compras por \$99.990”, indica Bravo.

“En la primera compra el consejo es diversificar la oferta, comprar, por ejemplo, una unidad de cada pieza, y de montos bajos. Con ello se pueden conocer los gustos de los clientes”, relata.

“Otro tema importante es que la persona trate de ser ella el rostro de su tienda o alguien real de modo que el público vea que lo que se muestra en internet es real y no una foto genérica, ya que la confianza es clave. Las fotos, además, son vitales, y deben ser muy buenas”, indica.

“Es importante hacerse un catálogo amplio e irlo variando constantemente. Este se puede subir a Instagram y Facebook o repartir por WhatsApp”, agrega.

El consejo en cuanto quien vender al principio es a las personas conocidas. “Se puede partir por la familia, los amigos y la gente en el trabajo, ya que luego de eso, si se hace un buen trabajo, el voz a voz será la mejor publicidad”, cuenta. ¿Y cuánto se puede ganar?

Bravo dice que mínimo el 100% en cada venta. “Tenemos precios que van desde \$1.290, por lo que con el monto mínimo se puede comprar variedad y la marginación es muy buena”, asegura.