

Guía Anti-Errores: 10 Errores que DEBES Evitar al Contactar a tu Primer Proveedor

Estás a punto de dar un paso crucial, pero en este camino hay trampas comunes que pueden costarte tiempo y dinero. Evítalas a toda costa para empezar con el pie derecho.

Los 10 Errores que no debes cometer:

1. Ir a Ciegas (Contactar sin Investigar Previamente).
2. Empezar la Conversación con un "¿Precio?".
3. No Saber Qué Quieres o Necesitas Preguntar.
4. Obsesionarse Únicamente con el Precio Más Bajo.
5. Ser Rígido y Querer Imponer tus Condiciones.
6. Pensar en Pequeño y Ocultar tu Potencial de Crecimiento.
7. Negociar sin Conocer los Precios del Mercado.
8. Apostarlo Todo a un Único Proveedor.
9. Olvidarse de Hablar sobre las Formas de Pago.
10. Creer que un Acuerdo es para Siempre y no Renegociar.

Ahora que ya sabes qué trampas evitar, estás listo para pasar a la acción. En la siguiente sección, te mostraremos el camino exacto y los 10 pasos que SÍ debes dar para construir relaciones exitosas y duraderas con tus proveedores.

Guía para Emprendedores: Cómo Contactar a tu Primer Proveedor en Nexo 360 y Empezar con el Pie Derecho

¡Felicitaciones! Estás a punto de dar uno de los pasos más importantes para tu emprendimiento: conseguir tus productos. En Nexo 360, tienes a cientos de proveedores al alcance de tu mano. Esta guía te mostrará, paso a paso, cómo pasar de mirar catálogos a cerrar tu primer acuerdo.

1

Conviértete en un Detective Dentro de la App

Antes de mandar tu primer mensaje, investiga. No te quedes solo con el nombre del proveedor.

Tu Misión: Abre la app de Nexo 360 y usa los filtros para encontrar proveedores de tu rubro (indumentaria, deco, etc.). Cuando uno te llame la atención, entra a su perfil. Mira su catálogo de productos, la calidad de sus fotos (¿te sirven para tu Instagram?) y, súper importante, busca los enlaces a sus redes sociales. "Stalkearlos" un poco te dará una idea clara de su estilo, su reputación y si realmente conectan con la marca que quieres construir.

2

Tu Primer Mensaje es para Hacer un Amigo, no un Pedido

La confianza es todo. Los proveedores prefieren trabajar con gente que ven como un socio, no como un cliente más.

Tu Misión: Cuando uses el chat de Nexo 360 para contactar, empieza con buena onda. En lugar de un frío "pasame precio", preséntate: "¡Hola, [Nombre del Proveedor]! Soy [Tu Nombre] y estoy empezando mi emprendimiento [Nombre de tu marca]. Me encantó [menciona un producto específico que te gustó] y creo que a mis clientes les fascinaría. ¿Cómo estás?". Un simple gesto de interés genuino te diferencia del resto.

3

Ten Claras tus Preguntas (¡Anotalas!)

No hay nada peor que empezar una conversación sin saber qué preguntar. La claridad evita malentendidos.

Tu Misión: Antes de darle a "enviar", anota en un papel o en las notas de tu celu lo que necesitas saber. Por ejemplo:

- "¿Tienen compra mínima?"
- "¿Hacen envíos para dropshipping?"
- "¿Me pueden facilitar fotos de buena calidad para mis redes?"
- "¿Cuáles son los tiempos de entrega aproximados?"

Tener esto claro te hará ver profesional, incluso si estás empezando.

4

El Precio Importa, pero la Calidad Enamora (a tus Clientes)

El precio más bajo no siempre es el mejor negocio. Un producto de mala calidad puede destruir la reputación que tanto te cuesta construir en redes.

Tu Misión: Dentro del perfil del proveedor en Nexo 360, evalúa el "valor completo". ¿Las fotos que ofrecen son buenas? ¿Responden rápido los mensajes? ¿Ofrecen garantía? A veces, pagar un 10% más a un proveedor confiable, con buenos productos y que te atiende bien, es la mejor inversión para tu negocio.

5

Sé Flexible, Piensa como un Socio

La negociación no es una batalla, es una charla para encontrar un punto en común donde ambos ganen.

Tu Misión: Mantén una mente abierta. Quizás el proveedor no puede darte un descuento ahora, pero puede ofrecerte el envío gratis en tu primera compra. Escucha sus propuestas. Frases como "Entiendo tu punto, ¿qué te parece si encontramos una solución intermedia?" te posicionan como alguien con quien da gusto trabajar.



Escucha este audio.

Audio informativo

6

Vende tu Potencial, Aunque Empieces con Poco

Los proveedores saben que todos empiezan desde abajo. Lo que les interesa es tu potencial de crecimiento.

Tu Misión: Sé honesto sobre tu tamaño actual, pero muéstrales tu visión. Puedes decir: "Para empezar, voy a hacer un pedido pequeño para probar los productos, pero mi objetivo es crecer y hacer compras regulares todos los meses". Esto les da la seguridad de que eres una apuesta a largo plazo y puede que te ofrezcan mejores condiciones pensando en el futuro.

7

Usa la App para Saber Qué es un Precio Justo

El conocimiento es poder. Y en Nexo 360, tienes el conocimiento en la palma de tu mano.

Tu Misión: Antes de cerrar un trato, usa la app para comparar. Busca productos similares en 3 o 4 proveedores diferentes. Esto no es para "pelear el precio", sino para tener una idea clara de los valores del mercado. Así, cuando negocies, sabrás que estás consiguiendo un acuerdo justo y competitivo.

8

Tu "Plan B" Está a un Clic de Distancia

Nunca pongas todos tus huevos en una sola canasta. La tranquilidad de tener opciones no tiene precio.

Tu Misión: Mientras hablas con un proveedor, usa la función de "Favoritos" en Nexo 360 para guardar otros 2 o 3 que también te gustaron. Si la negociación con el primero no llega a buen puerto, no te frustres. Simplemente, abres tu lista de favoritos y contactas al siguiente. ¡Sin dramas y sin perder tiempo!

9

Habla de Dinero sin Miedo

Aclarar las formas de pago desde el principio te evitará muchísimos dolores de cabeza y mantendrá sana tu relación con el proveedor.

Tu Misión: En la conversación, pregunta directamente: "Genial, ¿qué formas de pago aceptan? ¿Transferencia, Mercado Pago?". Entender sus condiciones y explicar las tuyas (por ejemplo, "yo suelo pagar los días viernes") crea un flujo de trabajo claro para ambos.

10

Tu Negocio Crece, tus Acuerdos También Deberían

El trato que cierras hoy no tiene por qué ser para siempre. A medida que vendas más, tendrás más poder de negociación.

Tu Misión: Mantén una comunicación fluida con tus proveedores. Después de un par de meses de compras regulares, puedes volver a escribirles: "¡Hola! Te cuento que el negocio va súper bien y mis volúmenes de compra están aumentando. ¿Te parece si revisamos las condiciones para ver si podemos mejorar algo?". Cuidar la relación y adaptarla es clave para crecer juntos.

Consejo Final: La Acción Vence al Miedo

Has llegado hasta el final de esta guía, lo que significa que ya tienes más información y estrategia que el 90% de las personas que empiezan. El miedo a ese primer contacto es real, pero la única forma de superarlo es tomando acción.

Recuerda: del otro lado hay una persona, un dueño de pyme o un fabricante que quiere vender y encontrar socios como tú. El "no" ya lo tienes. Ahora, usando todo lo que aprendiste, ve por el "sí". Tu próximo gran proveedor está a solo un mensaje de distancia dentro de la app de Nexo 360.

Nuestra Misión: Conectar para Crecer Juntos

En Nexo 360, creemos en un comercio más justo y directo. Nuestra misión es simple pero poderosa: ser el puente que conecta a fabricantes, productores y pymes directamente con vendedores y emprendedores como tú. Rompemos las cadenas de intermediarios innecesarios para que puedas acceder a productos increíbles a mejores precios. Cuando tú ganas, el proveedor gana, y al final, el cliente final recibe un producto de calidad a un precio justo.

No estás solo en esto. Eres parte de un ecosistema diseñado para que todos puedan crecer.

¿Listo para Dar el Siguiente Paso? ¡Únete a la Revolución!

Es tu momento de empezar a construir el negocio que sueñas. Conoce más sobre Nexo 360 y únete a nuestra comunidad:

<https://www.grupocupula.digital/nexo360ar>

Síguenos en Nuestras Redes y no te Pierdas Novedades y Consejos:

Instagram: <https://www.instagram.com/nexotresenta/>

TikTok: <https://www.tiktok.com/@nexo360argentina>

¿Tienes Dudas o Quieres Hablar con Alguien del Equipo?

Escribenos por WhatsApp: <https://wa.me/543412719289>

Envíanos un mail: contacto@nexo360.site