



diciembre 2007-febrero 2008



CONSEJOS PARA TU NEGOCIO

¿Cómo Acercarse a la Prensa? Por Elena Miramar, Visión Hispana

Generalmente cuando leemos un artículo acerca de una persona o de un negocio, no pensamos en la posibilidad de que podría ser nuestra historia. Si bien es cierto, atraer la atención de editores y periodistas no es algo fácil, también es cierto que esto dependerá del tiempo y esfuerzo que queramos dedicarle a la tarea de acercarnos y construir relaciones con los medios locales de comunicación.

Es importante que al momento de querer acercarnos a los medios tengamos una idea bien clara de nuestro negocio. Entender ¿qué es lo que estoy ofreciendo y quién es mi cliente objetivo? ¿cómo se relaciona o está conectado – el negocio – con la comunidad?

También es importante conocer cuáles son los medios locales, ¿cuáles son los periódicos que circulan en el área?, escuchar la radio local y analizar qué tipo de programación tienen y cuáles son las noticias que reportan.

Tienes que entender cuál es el trabajo de los periodistas, las presiones de su trabajo y cuáles son sus necesidades – al momento de estar reportando.

Al momento que se envía información a los editores o periodistas es importante tener claro qué es lo que quieres comunicar. Puedes preparar un comunicado de prensa que responda el quién, qué, cuándo, dónde y cómo de tu evento o historia. Debes iniciar con un párrafo interesante, a fin de atraer la atención del periodista. Generalmente los editores y periodistas no leen más allá del primer párrafo. Si el comunicado de prensa está bien redactado, es conciso y contiene buena información la oportunidad de que sea publicado incrementa.

Recuerda, el ver tu historia publicada en un periódico local depende de tú perseverancia en querer hacerlo realidad y en estar preparado para cuando se presente la oportunidad.

Pueden dirigir sus preguntas al correo electrónico elena@visionhispanausa.com.

¿Cómo Prepararse para las Fiestas Navideñas? Por Maggie Cooke Fuentes: Small Business Articles y Rhonda's Columns

En estas fechas las personas en todo el mundo se están preparando para hacer las compras navideñas. ¿Cómo tu estas preparando tu negocio para esta ola de compras?

Aunque todavía las fiestas navideñas pueden parecer distantes, los dueños de pequeños negocios ya se están preparando para tomar ventaja de esta ola de compras. Para muchos empresarios, la época de las fiestas

navideñas representa una porción substancial de sus ganancias de todo el año. Por lo que es importante empezar a prepararse en este mismo momento.

Algunas de las preguntas importantes que te deberías preguntar a tí misma en estos meses son:

- ¿Está tu producto o servicio actualizado?
- ¿Tienes suficiente inventario?
- ¿Estas planeando tener una promoción especial?
- ¿Está tu página de Internet actualizada?

Este es también el momento de hacer tu producto o servicio más amigable para que sean fácilmente dados como regalos en las fiestas. A veces, ofrecer productos en forma de paquetes de navidad, poniendo varios productos en una canasta por ejemplo, puede incrementar las ventas de manera notable. Para aquellos negocios que ofrecen servicios (en vez de productos) los certificados de regalo son una excelente idea que permiten a tus clientes introducir tus servicios a otros clientes potenciales.

¡BIENVENIDAS!

ALAS, un programa de Women's Initiative, se complace en presentar su nuevo boletín cuatrimestral creado exclusivamente para nuestras clientas. Mi Negocito es un boletín en donde tú podrás conocer qué hay de nuevo en ALAS, encontrar consejos para tu negocio, un calendario de eventos, entrevistas, y mucho, mucho más. ¡Esperamos que lo disfrutes!

**Atentamente,
El Equipo de ALAS**



Gabriela Ramirez y sus hijas: Gabriela, Xiomara, y Cinthia. Foto por Joe Budd.

ENTREVISTA CON GABRIELA RAMIREZ

Graduada de ALAS, 2003.

Por Julieta Pomares, Coordinadora de Mercadeo de ALAS

En un pequeño pueblo de El Salvador, Gabriela, madre soltera de dos niños, trabaja arduamente para juntar dinero e inmigrar a los Estados Unidos. Después de cinco años repartiendo productos lácteos día y noche, Gabriela ya muy cerca de cumplir su sueño, viaja a los Estados Unidos con el fin de darle una mejor vida a sus hijos.

Gabriela llegó a los Estados Unidos en Agosto de 1993. Con poco dinero en el bolsillo pero con muchas ganas de superarse, Gabriela juntó fuerzas y emprendió vuelo hacia nuevos horizontes. Al llegar a San Francisco la vida no le fue fácil. La falta de inglés y educación no le permitieron encontrar un trabajo. Estuvo trabajando algunos años como empleada domestica en donde fue maltratada y abusada pero por razones de subsistencia, y con el fin de mandar dinero a sus hijos que quedaron en El Salvador, Gabriela no pudo renunciar a su trabajo por un largo tiempo.

En 1994 Gabriela conoció a quien luego fue el padre de sus tres hijas y fue él uno de los que finalmente la ayudó a salir del calvario donde trabajaba. Cuando las aguas parecían calmas en la vida de Gabriela y ella se recuperaba del maltrato que había sufrido, el padre de sus hijas comenzó a abusar de ella física y emocionalmente. Gabriela sin papeles, sin trabajo, con cinco hijos y víctima de violencia domestica cayó en una depresión aterradora. Aquella mujer luchadora y con ansias de superación no podía creer que su sueño se estaba tornando en una pesadilla.

Nos cuenta Gabriela que su marido no le dejaba ir a ningún lugar sin él, el único lugar a donde podía ir sola era a la tienda a comprar pañales para sus niñas. Ese era su único respiro, nos dice Gabriela. Caminando por las calles tratando de aliviar ese intenso dolor, Gabriela encontró ALAS. Cuando supo de qué se trataba el programa Gabriela se alegró muchísimo al saber que la organización la podía ayudar a abrir su propio negocio. Sin embargo su entusiasmo no duró mucho tiempo ya que su marido no le dejó asistir a las clases.

Después de varios años con deseos de entrar al programa y a pesar del desacuerdo de su marido, Gabriela decidió hablar

con una de las entrenadoras de ALAS y fue ahí que Gabriela empezó a ver una luz de esperanza en su vida. "Las palabras inspiradoras de la entrenadora y el apoyo incondicional del equipo de ALAS me ayudaron a terminar con ese círculo abusivo en el cual había estado por más de siete años."

Cuando Gabriela comenzó el programa, su idea era poder tener un café o un lugar para cuidado de niños. Sin embargo, con el pasar del tiempo ella decidió continuar con el pequeño negocio que le había dejado su ex-marido, un negocio de renta de sillas y mesas para eventos. Gabriela nos cuenta que desde que entró a ALAS su vida ha cambiado por completo no solo en lo profesional, sino también en lo personal. "A parte de ayudarme a aumentar mis conocimientos sobre negocios y mis ingresos, ALAS, me ha ayudado a valorarme a mi misma como mujer, madre, y empresaria."

Gabriela comenzó su negocio con nada más que 340 sillas y 54 mesas. Hoy Gabriela, es propietaria de 'Mom, Son, & Daughters Tables & Chairs Renting,' una compañía que cuenta con más de 1500 sillas y 130 mesas. Si bien la compañía no cuenta con otros empleados a parte de Gabriela, el negocio cuenta con tres magníficas voluntarias que le dan fuerza y energía a Gabriela para seguir adelante. Ellas son: Gabriela, Xiomara, y Cinthia, las tres niñas de Gabriela que hacen de este negocio todo un éxito.

Con la ayuda de ALAS y de su familia, hoy Gabriela es una exitosa empresaria que va en busca de nuevos desafíos y trabaja duro para expandir su negocio. Gabriela asegura que pronto estará rentando también manteles, y otros elementos de fiesta.

DIRECTORIO DE NEGOCIOS DE ALAS

Si eres graduada de ALAS y has tenido tu negocio hace más de seis meses tu puedes calificar para listar tu negocio en el directorio electrónico de Women's Initiative.

Contacta a Julieta Pomares al (510) 287-3109 o a jpomares@womensinitiative.org y ella te enviara una aplicación. ¡Fácil, rápido, muy profesional, y GRATIS!

BOLETIN Mi Negocio

¿Quieres que te entrevistemos para nuestro boletín?
¿Tienes algún comentario o sugerencia?

Tu opinión es muy importante para nosotros.

Envía tus comentarios o contenido propuesto antes del 15 de Enero a jpomares@womensinitiative.org o comunícate con Julieta Pomares al (510) 287-3109.

Nuestro próximo boletín estará en circulación en Marzo-Mayo 2008.



Celebrando la apertura de la oficina ALAS en el Distrito Fruitvale de Oakland.
Foto por Lindsey Adams.

CALENDARIO

Orientación gratuita: Mi Plan de Acción

Antes de inscribirte en nuestro curso 'Paso a Paso' debes asistir a una de nuestras orientaciones gratuitas en donde te explicaremos todo acerca de nuestro programa. Acompáñanos en una de las siguientes orientaciones y comienza a hacer tu sueño realidad. No se necesita hacer cita, es por orden de llegada. Por favor, sé puntual ya que las puertas se cerrarán a la hora indicada. Para más información comunícate al (415) 641-3460.

ALAS - Oakland (Fruitvale)
3700 E 12th Street, Suite 1A
Miércoles, Noviembre 28, 6-7:30pm
Jueves, Diciembre 13, 10-11:30am

ALAS - San Francisco
1398 Valencia Street
Martes, Noviembre 27, 4-5:30pm
Miércoles, Diciembre 12, 10-11:30am

ALAS - San Rafael
555 Northgate Drive
Martes, Noviembre 20, 6-7:30pm
Martes, Diciembre 18, 9-10:30am

Curso: Paso a Paso

La inscripción al curso Paso a Paso es de \$25 dólares. Presentando el cupón que se encuentra a la derecha la inscripción será gratis. El curso completo es de \$25 a \$75 dólares dependiendo de tu ingreso.

Nuestro curso, Paso a Paso, ofrece entrenamiento para ayudarte a abrir o a expandir tu negocio. Los tópicos incluyen publicidad y mercadeo, estrategias de establecimiento de precios, contabilidad, finanzas, manejo del tiempo y recursos, entre otros. ALAS está dedicado a proveer las herramientas necesarias para hacer tu negocio exitoso. Nuestro programa tiene una duración de 12 a 24 semanas y está diseñado para mujeres Latinas. Las clases pueden ser 1 ó 2 veces por semana por tres horas en cada sesión. Las nuevas clases empiezan en enero. Para más información, llama a (415) 641-3460.

Graduaciones

Acompáñanos en estas graduaciones y conéctate con graduadas y mujeres importantes de negocios que te darán la motivación que tú y tu compañía necesitan. Para más información, llama a (415) 641-3460.

Graduación en San Rafael
Jueves, Diciembre 6, 6-9pm
San Rafael Corporate Center
750 Lindaro Street, Salón Tamalpais, San Rafael, CA 94901

Graduación en San Rafael
Viernes, Diciembre 7, 6-9pm
San Rafael Corporate Center
750 Lindaro Street, Salón Tamalpais, San Rafael, CA 94901

Graduación en San Francisco
Martes, Diciembre 18, 10am-12pm
Small Business Administration (SBA) San Francisco
455 Market Street, Piso 6, San Francisco, CA 94105

Programa para Graduadas: Avance
La membresía anual es de \$100 dólares si eres estudiante de Paso a Paso y \$125 dólares si eres graduada.

Avance es una membresía creada especialmente para las graduadas de ALAS que quieren: construir relaciones de negocios, desarrollar una red de contactos, fortalecer sus capacidades empresariales, y contar con el apoyo de consultores especializados para alcanzar sus metas. ¡No pierdas tiempo, inscríbete ya y comienza a gozar de todos los beneficios de Avance! Para más información, llama a Alma Elizondo al (415) 641-3470.

PASO A PASO: DESCUENTO EN LA INSCRIPCIÓN

un programa de women's **initiative**

ALAS

Alternativas Para Latinas En Autosuficiencia

Presenta este cupón al momento de registro
y recibirás \$25 dólares de descuento.
Un cupón por persona.



Fotos por Genevieve Shiffrar.



NOVEDADES

¿Qué opina la gente de nuestra conferencia Promoviendo Su Negocio Efectivamente?

El Martes 9 de Octubre se llevó a cabo la conferencia de negocios de ALAS “Promoviendo su Negocio Efectivamente”. La exitosa conferencia tuvo lugar en el hotel Marriott de Oakland de 7:30am a 5:30pm y contó con más de 500 personas, y más de 25 exhibiciones de productos de nuestras graduadas. ¡Veamos que dice la gente de este evento!

Myrna Funes, Solution Business Services – Como graduada de ALAS me gustaron mucho los temas que trataron los conferencistas. Me fue muy útil en todos los aspectos porque además de aprender nuevas estrategias sobre negocios me llenó de energía positiva. ¡Tengo planeado asistir todos los años a este evento que me encanta!

Carolina Echeverría, Univisión 14/Telefutura 66 – Felicitamos a ALAS por su exitosa conferencia del día 9 de octubre del presente y el gran trabajo comunitario que realizan día con día apoyando a las mujeres Latinas a lograr su autosuficiencia.

Thais Rezende, Women’s Initiative – Nuestras graduadas pudieron conocer a cientos de otras graduadas y compartir con ellas sus experiencias, así como también conocer a mujeres exitosas de negocio del Área de la Bahía que les dieron los consejos necesarios para llevar a su negocio al siguiente nivel. ¡Definitivamente un evento que no deben perderse!

Para más información sobre ALAS contactanos al (415) 641-3460 o visita www.minegocio.org

RETURN SERVICE REQUESTED

1398 Valencia Street
San Francisco, CA 94110

Alternativas Para Latinas En Autosuficiencia

ALAS

un programa de women's initiative

NONPROFIT ORG.
U.S. POSTAGE
PAID
OAKLAND, CA
PERMIT NO. 2508