



GUIA DEL EMPRENDEDOR

Diversiones Kavier

Guía del Emprendedor para iniciar su negocio de rentas:

1. Introducción.
2. Investigación del mercado.
3. Mercadotecnia.
4. Eligiendo sus inflables.
5. Recursos Necesarios para su negocio
6. Reservaciones.
7. Instalación de los inflables
8. Mantenimiento del equipo.
9. Creciendo el negocio.
10. Contabilidad Básica

1. Introducción.

El Negocio De Renta De Inflables Puede Ser Una Forma Muy Rentable Y Agradable De Ganarse La Vida. La Renta De Brincolines Inflables, Juegos Para Fiestas Infantiles, Eventos Familiares, Etc. Es Un Gran Negocio En Cualquier Momento Que Lo Desea, Ya Sea De Tiempo Completo O De Tiempo Parcial, y Los Beneficios Pueden Ser Altos, Así Como El Elemento De Diversión Usted Es Dueño De La Empresa Y Todo El Equipo, No Hay Necesidad De Pagar Derechos Por Franquicias Comerciales Y Derechos De Licencia.

Hay Varias Cosas Que Debe Conocer Antes De Poder Empezar A Ganar Dinero Y Tener Éxito. En Primer Lugar Tiene Que Ser Una Persona Trabajadora Para Tener Éxito En La Industria.

La Industria De Renta De Inflables Es Muy Prometedora, Con Rápido Retorno Sobre La Inversión Y Oportunidades De Crecer, Sin Embargo, La Pereza Hace Que Las Empresas Queden Atrás De La Competencia Y Con Fallas Constantes.

Sabemos Que Iniciar Cualquier Negocio Es Una Situación De Temor Y De Reto, Cuando No Se Tiene El Conocimiento O La Idea De Cómo Iniciar O Cómo Hacer Para Operar El Negocio.

En Esta Guía Le Presentamos Los Aspectos Básicos Que Debe Conocer Al Iniciar O Crecer Su Negocio De Renta De Brincolines.

2. Investigación del Mercado

Antes de iniciar cualquier negocio, usted debe conocer diferentes aspectos de su mercado tales como: a quien va a ofrecer sus productos, Quien o quienes son sus competidores, Como establecer sus precios.

Son datos que usted necesita para establecer cuál será su estrategia de negocio para captar más y mejores clientes que sus competidores y que se distinga de ellos ante sus clientes.

a. Mercado Objetivo:

Inicie dirigiendo sus esfuerzos publicitarios a las fiestas de cumpleaños, niños de kínder y primaria quienes son tradicionalmente quienes buscan los brincolines, los niños mayores buscan diferentes tipos de diversión.

Su objetivo es principalmente el que toma la decisión (la mamá) o el que influyente en la decisión (los niños). Defina sus objetivos finales y escribir una descripción de cómo ve el negocio en su forma final. No pase este paso por alto, es la clave para su negocio.

Escriba una descripción de su mercado objetivo - Ejemplo: Las mujeres con niños entre las edades de 3 y 12 que viven a X kilómetros de X (la ciudad) que están planeando una fiesta o evento otros que tienen un ingreso familiar superior a \$10.000.00

b. Analizando la Competencia:

Una vez que conoce a quien va dirigido su negocio, es importante realizar un estudio de quienes son sus competidores, inicie revisando la sección amarilla, periódicos locales, lonas en las esquinas, volantes, revistas, etc. Cualquier lugar que haya detectado haya publicidad de sus posibles competidores.

Llame como si fuera un cliente y revise datos que le den indicadores de cómo diferenciarse de ellos, algunos datos relevantes son:

- Nombre del negocio.
- Ubicación (Dirección)
- Equipo que manejan
- Precios
- Área donde ofrecen sus servicios.
- Forma de atender al cliente.
- Y todos los datos que le ayuden a ser mejores que ellos.

Una vez que conozca estos datos escriba cuál será su estrategia de atención a clientes, de precios, etc.

c. Establecer los Precios:

Una vez que tiene conocimiento de su competencia y los precios que ellos manejan, es hora de que usted establezca sus propios precios.

Es importante que en su estrategia de precios usted decida como quiere llegar al cliente, nuestra recomendación es que sea líder en la estrategia que desee desarrollar.

Otra recomendación es que no de precios baratos, si realmente quiere un negocio duradero, no es lo más adecuado competir por los precios.

Normalmente quien da precios muy bajos son empresas que tienen uno o dos brincolines y además ya en mal estado, normalmente este tipo de empresas no crecen ya que no son negocios rentables, sus costos los absorben y creen tener un buen negocio, cuando en realidad solo tienen un trabajo, que no les da rendimientos.

Aquí le mencionamos los factores a tomar en cuenta al establecer sus precios:

- El precio de su competencia: trate de ofrecer precios competitivos, puede ser igual o un poco más alto al de su competencia, pero nunca más bajos, ya que entrara en una guerra de precios que solo perjudicaran su negocio.

- El precio del brincolin: Este parámetro es importante se recomienda establecer un precio aproximado entre el 4% y 5% del valor de su brincolin. Sin descuidar el punto de sus competidores.

- Otras consideraciones como: Si el precio de renta será por día por determinadas horas, Si cobrara costo de flete adicional en lugar más lejanos,

Ofrecerá precios distintos entre semana a los del fin de semana, Si ofrecerá precio especiales por que le renten 2 o más equipos, etc.

3. Mercadotecnia.

El siguiente paso para tu negocio es darlo a conocer, la idea es que todos se enteren que existe un nuevo negocio y que ofrecemos productos y servicios de calidad.

a. ¿Dónde conseguir clientes?

Afortunadamente, los niños nacen todos los días del año, por lo que es una fuente casi inagotable de posibles clientes. La mayoría de los padres prefieren usar sus propios jardines, cocheras o patios, o los salones de fiestas para celebrar la fiesta. Hay otros lugares donde le pueden contratar su inflable, por ejemplo Escuelas, guarderías, hoteles, clubes después de la escuela, centros comerciales, fiestas escolares, ferias, espectáculos, eventos de caridad , clubes de fútbol, carnes asadas, fiestas en la playa, bautizos, bodas, promociones comerciales, etc. Es importante también informarles a todos los amigos, vecinos, familiares, compañeros de trabajo, compañeros de escuela de sus hijos, que ha iniciado su negocio de renta de brincolines.

b. Alianzas Comerciales:

Existen otras alternativas para atraer clientes a su negocio como las alianzas, busque lugares donde acuden los niños y sus mamás como, pediatras, dentistas de niños, estéticas infantiles, etc. Acuda con los salones de fiestas, organizadores de eventos, muchos de ellos no cuentan con brincolines y constantemente necesitan alguno. Puede negociar que ellos ofrezcan sus productos y usted les ofrezca una ganancia o comisión a estos establecimientos (puede ofrecer entre 10% y 20% de descuento o comisión).

c. La Publicidad:

Además de todas las alternativas mencionadas en el punto anterior y si realmente desea que su negocio sea conocido y perdura debe contratar algo de publicidad, sabemos que la publicidad más efectiva es la de boca a boca, pero también es muy importante que nuevos clientes lo contraten y prueben sus servicios, para ellos recomendamos las siguientes opciones: Rotulación de su inflable: Pida a su proveedor de brincolines que rotule sus datos como el teléfono, email, pagina web en su brincolin, los padres que asisten a las fiestas acostumbran anotar los datos, si el equipo y el servicio son adecuados.

Tarjeta de Presentación: Es importante que entregue tarjetas de presentación (Tarjeta de Negocios) a todos sus conocidos, amigos y familia, así como también se dé un tiempo en las fiestas donde lo contratan para repartir tarjetas entre los invitados.

Sección Amarilla: Una publicidad que sigue funcionando, aunque su costo es más elevado, recomendamos que utilice este medio para publicarse, existen distintos paquetes que pueden adaptarse a su presupuesto.

Internet: Actualmente no debe tener un negocio sin página web, es ya un referente de prestigio y seriedad, existen páginas muy económicas, incluso sitios donde puede desarrollar su página de forma gratuita, revise en internet y encontrara varias opciones gratis. Una opción gratuita es www.wordpress.com que es muy sencillo de usar, se requieren algunos conocimientos básicos para ello.

1. Pago por clic: Una de las formas más actuales de obtener clientes es a través de los anuncios pagados en internet, Google Adwords es aun el referente más grande, al igual que las redes sociales como Facebook Ads.

2. Google places: Esta es una buena opción de forma gratuita y aparecen la dirección de los negocios aun y cuando no cuentas con página web. Lo encontraras en el siguiente enlace: www.places.google.com/business

Redes Sociales: Actualmente una de las opciones más vistas en internet, las más importantes: Facebook, Twitter y LinkedIn, sin duda el más fuerte es Facebook, aquí puedes crear tu perfil o una FanPage para que obtengas

seguidores para promocionar tus productos. Publicaciones Especializadas: Existen infinidad de publicaciones locales como revistas de servicios en determinadas zonas o colonias, identifique si son publicaciones que llegan su público objetivo.

4. Eligiendo sus inflables.

Usted ya ha decidido que iniciara su negocio de renta de brincolines, ahora es tiempo de decidir qué tipo de equipos elegirá, esta decisión dependerá de varios factores tales como: Su presupuesto inicial, el mercado al que dirigirá su negocio, donde instalara sus brincolines, etc.

Puede iniciar su negocio desde un brincolin, pero la recomendación es que por lo menos inicie con dos brincolines para que tenga un negocio más productivo.

Muchas empresas ofrecen paquetes de 2, 3 y más brincolines ya armados y a un precio más económico que si lo adquiere de forma individual, es recomendable aprovechar estas opciones, ya que normalmente se trata de los equipos que mejor funcionan a la hora de rentarlos. Una buena opción para iniciar son los castillos de 3 x 4 mts. O de 5 x 4 mts., estos equipos pueden instalarse en cualquier lugar y adaptarse a la mayoría de las cocheras de nuevos fraccionamientos, donde se ubican matrimonios jóvenes con hijos pequeños.

También puede combinarlos con equipos más interactivos para que pueda ofrecer variedad a sus clientes, un ejemplo son las escaladoras. Una vez que su negocio vaya creciendo es importante incorporar inflables más grandes e interactivos y que podrá ofrecer a precios más altos. Debe tomar en cuenta también que requerirá de otros equipos para operar con mayor facilidad su negocio:

Diablito o Carretilla: No escatime en diablitos baratos que muy pronto no funcionaran, además a medida que incorpore equipos más grandes requerirá de diablitos de mayor resistencia

5. Recursos Necesarios para su negocio:

Almacenamiento: Necesita designar un lugar donde guardara sus inflables cuando no estén en renta, muchas personas utilizan sus cocheras, sus patios o algún lugar dentro de su misma casa, cuando van creciendo optan por rentar algún local o bodega adecuada para sus equipos, la mayoría de los brincolines se ven como si fuera un costal y requieren un espacio aproximado de 1.5 metros cuadrados.

Línea de teléfono: Es importante designar un alineo telefónica para su negocio, si va a utilizar la línea de su casa, es importante que esté consciente que deberá contestar todas las llamadas con el nombre del negocio.

Puede elegir contratar un alineo de teléfono móvil para recibir las llamadas, Nextel es una buena opción ya que el cliente marca como si fuera número de casa u oficina, puede utilizar también líneas de celular, pero a veces los clientes no quieren gastar en llamadas a celular. Puede elegir poner un alineo local y cuando no se encuentre en su casa u oficina enlazar (poner en sígueme) la línea a su celular para no perder llamadas y reservaciones.

Cuenta de Banco: Usted requerirá una cuenta bancaria en la institución de su elección, distinta a la que usa de forma personal, separa sus ingresos personales a los del negocio y utilice los ingresos del negocio para solventar los gastos del mismo.

Vehículo: Cualquier pick up, Suv's, Mini van o remolque puede servirle, incluso algunas personas al principio transportan sus inflables en un sedán, en el asiento trasero y delantero y los accesorios en la cajuela, lo más recomendable es una pick up, van o mini-van.

Mapa de la Ciudad: Utilice un mapa o una guía de la ciudad donde ofrece el servicio, revise las opciones disponibles en su ciudad, una buena herramienta es la guía roji, pero no aplica para todas las ciudades, otra opción en Google maps en el siguiente enlace: <http://maps.google.com.mx/> aquí incluso puede trazar las rutas desde su ubicación hasta el lugar donde se dirige, imprima la ruta para facilitar su traslado.

6. Reservaciones:

Su negocio está listo y las reservaciones empezaran a llegar, cuando esto suceda deberá estar preparado en la manera en que debe organizarlas, algunas personas utilizan una agenda de mano (papel) van colocando los eventos en el día de la reservación, esto funciona al principio, pero conforme tenga más equipos y más reservaciones puede causarle conflictos.

Otra buena opción es utilizar el calendario de Outlook, ahí puede visualizar las reservaciones que tiene por día y puede detectar con mayor facilidad los inflables disponibles, muchas personas en la actualidad utilizan las agendas de sus equipos móviles como un BlackBerry que pueden sincronizar con el calendario de Outlook y tienen sus calendarios de ambos ordenadores al día, por lo que sí están fuera del lugar donde almacenan la información de Outlook, utilizan su equipo móvil para capturar los datos y posteriormente actualizarlos en su computadora.

Algunas personas diseñan sus propios formatos y técnicas para no olvidar, extraviar, duplicar una reservación. Cualquiera que sea la opción que usted elija, debe obtener los siguientes datos para facilitar la ubicación y tener la mayor información posible de

Su cliente:

- Nombre de la Persona Completo.
- Número de teléfono. (Casa, Trabajo, Celular)
- Dirección (Calle, Colonia, Entre que calles)
- Referencias de cómo llegar, cerca de, enfrente de, etc.
- Municipio o Ciudad.
- Correo electrónico.
- Fecha del evento.
- Duración del evento, hora de inicio y terminación.
- Hora en que puede recoger los equipos rentados.
- ¿Existe una toma de corriente dentro de los 20 Mts?
- ¿Cómo se enteró de nosotros?
- Depósito requerido
- Etc.

Asegúrese de aclarar cualquier duda de la reservación a su cliente, así Como dudas acerca de su brincolin.

a. Políticas: Debe establecer las políticas que utilizara para las reservaciones, existen factores a tomar en cuenta a la hora de definir sus políticas, aquí le mencionamos algunos:

Si solicitar anticipo cuando le reserven o no, se recomienda solicitar Cantidad de anticipo que solicitara, se recomienda solicitar al menos el 30% Cuál será su política de cancelaciones Política de lluvia, etc. Estos son algunos factores que es importante tomar en cuenta para hacer de su negocio lo más formal posible y evite problemas a la hora de que alguna situación se presente ante los clientes, puede revisar en internet a la hora de establecer sus políticas o preguntar a nuestro personal en Diversiones Kavier

b. Contratos de Renta: Se recomienda utilizar un contrato de rentas, para que el cliente lo firme al recibir sus equipos, puede diseñar su propio formato o

solicitar a nuestro personal de diversiones kavier una plantilla que puede utilizar como nota y contrato de rentas sin costo para usted.

7. Instalación de los inflables:

Esta parte es donde usted realmente establece el vínculo con el cliente, usted le creó una expectativa cuando vio alguna de su publicidad y le llamo para rentarle sus inflables, ahora es el momento de cumplir con el compromiso de entregar exactamente los equipos que le solicitaron, de manera puntual, que los equipos funcionen adecuadamente, que este limpios y en buen estado.

Si usted siempre cumple con estos atributos tendrá garantizado el éxito en este negocio, sus clientes lo recomendaran y volverán a contratar sus servicios siempre que lo requieran.

Algunas recomendaciones para lograr cumplir con los atributos mencionados y que le servirán al principio mientras usted va conociendo el negocio y creando sus propios procesos:

a. Trazar ruta: antes de salir a entregar sus inflable usted debe tener clara la ruta que debe seguir para cumplir con sus compromisos en tiempo y forma, acomode sus rutas primero tomando en cuenta los horarios de entrega y en segundo término la ubicación de los eventos.

Muchas veces puede entregar sus equipos muy temprano y cumplir con los horarios, incluso si es posible desde un día antes si tuviera muchos equipos y desea cumplir con todos sus compromisos. Puede utilizar la herramienta de google maps del siguiente enlace: <http://maps.google.com.mx/> en la opción como llegar. Esta herramienta le presenta la ruta, la distancia y el tiempo aproximado de traslado. Al principio, probablemente no necesite estas herramientas pero a medida que vaya creciendo es importante optimizar el tiempo de entregas para cumplir con la puntualidad.

b. Presentarse con responsable del evento: Una vez que ha llegado a la dirección del evento, es importante presentarse con el responsable del evento, pida que le indique el lugar donde desea se instale el equipo y usted verifique si es adecuado para la instalación por el tipo de superficie y por la cercanía de la instalación eléctrica. Es importante también que obtenga la firma de la nota de venta o contrato, de la entrega del equipo, así como el cobro por sus servicios de renta.

c. Ubicación del inflable: Revisar el área donde se instalara el inflable, ramas de árboles, cables de electricidad, la superficie y cualquier cosa que pueda dañar su inflable o que pueda ocasionar un accidente a la hora que los niños utilicen el brincolin. Al presentarse alguna situación inadecuada para el correcto funcionamiento de su equipo o que haya riesgos de accidente, es importante comentarlo con el responsable del evento a fin de encontrar el mejor lugar donde el equipo se desempeñe adecuadamente y además que los padres puedan ver a sus hijos.

d. Electricidad: Instale su equipo dentro de los 20 metros cercanos a una conexión eléctrica de 110 volts, puede probar si el contacto funciona correctamente con un probador de electricidad que puede conseguir en cualquier ferretería, trate que el cable no quede por donde los invitados pasaran y puedan tropezar con el cable y se lastimen y también puede ocasionar que desconecte la extensión eléctrica y que su brincolin se desinflen.

e. Puesta en marcha: Conecte su inflable y revise que se infla por completo y que todo funciona adecuadamente, revise la limpieza y de ser necesario, límpielo en ese momento. Muestre al responsable el funcionamiento y explíquele los puntos de seguridad importantes, que hacer en caso de desconectarse, que hacer en caso de que la entrada de aire se desconecte el soplador, etc. Todas las instrucciones que sean importantes, como el que haya un adulto vigilando el uso del inflable durante la fiesta. Antes de retirarse del evento es importante confirmar la hora de recolección del inflable, en caso de que haya un cambio desde el último dato en la reservación.

f. Desinstalación: Para desinstalar solo es necesario desconectar el equipo y dejarlo que saque el aire, desamarre las salidas de aire para que sea más

rápido, en caso de que usted no esté presente al terminar el evento, indique al responsable del evento que si su evento a terminado puede desconectar el inflable para que se vaya desinflando, sea puntual también en la recolección de sus equipos, constantemente los clientes tiene que retirarse del lugar y si usted no recoge su equipo a tiempo, puede causarles molestias que se sientan inconformes con su servicio

Lonas de piso: Es un accesorio importante que se coloca como base antes de instalar su inflable y lo protegerá de piedras, polvo, etc. Su equipo tendrá mayor durabilidad y limpieza. Estas lonas pueden conseguirlas de manera local en su ciudad o directamente con el fabricante de sus inflables, pero es recomendable que siempre las utilice para cuidar su inversión.

Cable de extensión: Debe utilizar cable uso rudo, puede utilizar calibre 12 o calibre 14, de un largo entre 20 y 30 mts.

Artículos para limpieza: Sera necesario que limpie y desinfecte su inflable cada vez que lo rente, para ello se requiere como mínimo una escoba, franelas, desinfectante con aroma (pinol, fabuloso, etc.) Si su presupuesto alcanza se recomienda una aspiradora potente que funcione también como soplador, esto le ayuda a sacar basura, hojas y polvo más rápido y más eficientemente.

8. Mantenimiento del equipo:

Cada equipo debe limpiarse antes o después de cada renta, no tiene que invertir demasiado tiempo en eso, puede limpiarlo al recoger su equipo de ser posible o después de recogerlo ya en su local, se requiere solo una franela y agua, puede utilizar algún desinfectante no importa la marca, pero si le recomendamos revisar las indicaciones, algunos productos no se recomiendan para lona o vinyl.

Puede utilizar una aspiradora potente, si puede consiga una que también funcione como soplador, para limpiar más rápidamente, el polvo, resto de pasto, dulces, etc. En caso de manchas leves por rayones o humedad puede utilizar una solución que usted mismo puede preparar, utilice un recipiente tipo garrafón de unos 5 litros aproximadamente, rellene el garrafón a la mitad de agua y otra cantidad de la mitad del agua con aguarrás y un poco de jabón de polvo (1 taza aprox.) mezcle la solución i la puede utilizar para limpiar manchas leves, téngala lista para cada vez que la requiera. Esta es una sugerencia a medida que usted encuentra la mejor opción de limpieza y desinfección.

Cuando un equipo es expuesto a la lluvia, deberá secarlo antes de guardarlo, la humedad puede reducir la vida de su inflable. En este caso, le recomendamos solicitar a su cliente le permita encender su inflable después de la lluvia para reducir el exceso de agua, que además le impedirán la carga de su inflable porque su peso aumenta en gran medida al estar húmedo.

En cuanto llegue a su local o instalaciones, abra su inflable y déjelo secar por un par de horas, si su equipo incluye cierre (Zipper) ábralo para apoyar a que salga más rápido la humedad y no guarde olores, si no es así, abra una de las entradas de aire del inflable. Si su equipo ya tiene olores desagradables puede utilizar algún producto en aerosol desinfectante para apoyar a reducir los olores, de nueva cuenta le mencionamos que no hay marcas especiales para esto, solo lea las instrucciones para que identifique los productos no son adecuados para lona o vinyl.

Recuerde siempre traer en su vehículo los materiales básicos necesarios para limpiar su inflable, como una escoba suave y una franela.

Haga revisión periódicas de preferencia mensual de las costuras, desgastes de su equipo, en caso de ver alguna costura en mal estado, acuda con el fabricante para recomendaciones o reparaciones del mismo, retoque cuando lo requiera la rotulación de su sus datos, con algún rotulista local o pregunte a su proveedor de brincolines, mantenga su equipo en el mejor estado físico y estético posible, esto lo ayudara a que sus clientes lo identifiquen respecto a sus competidores.

9. Creciendo el negocio:

El potencial de su negocio de renta de brincolines es muy grande y usted puede ir adicionando productos y/o servicios extras cada vez para que su negocio crezca. Para ello recomendamos que cada mes destine una parte de su ingreso para la reinversión.

Usted decidirá qué cantidad destinara para esto, algunas personas que continúan con sus trabajos entre semana, o se dedican a este negocio de tiempo parcial, destinan el 100% de sus ganancias para reinversión durante un periodo hasta que los ingresos de su negocio de renta de inflables son suficientes para dejar su trabajo y que ya tienen un inventario amplio de equipos, posteriormente disminuyen esta cantidad entre el 10% y el 30%.

También puede optar por ir abonando esta cantidad a su proveedor de brincolines y una vez que completan el valor de su equipo le son entregados, esto les ayuda a no tener ese dinero con ellos y gastarlo ante alguna situación.

10. Contabilidad Básica:

En este como en cualquier negocio debe tener registro de todos los ingresos y gastos que realice, puede llevar su registro en una hoja de Excel y a medida que vaya creciendo le recomendamos el uso de un software administrativo para esta labor.

Como siempre le recomendamos se apoye y asesore con su contador para esta información Por lo menos cada mes es importante que elabore y revise sus estados financieros, en un estado de resultados es el informe básico más importante (Estado de pérdidas y ganancias) que lo determinara en base a los registros de sus ingresos y egresos, ubique a que rubro pertenece cada registro para hacer un resumen al final del mes y descargar esta información

en su Estado de resultados. Un ejemplo de estados de resultados básico lo presentamos a continuación:

| ESTADO DE RESULTADOS | AÑO 1 |
|--|--------------|
| VENTAS | \$1,000.00 |
| (-) COSTO DE VENTAS | \$ 500.00 |
| (=) UTILIDAD BRUTA | \$ 500.00 |
| GASTOS GENERALES Y ADMÓN. | \$ 100.00 |
| (-) DEPRECIACIÓN | \$ 50.00 |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | \$ 350.00 |
| (-) IMPUESTOS | \$ 50.00 |
| (=) UTILIDAD NETA | \$ 300.00 |

En este reporte usted tendrá una visión clara del resultado de su negocio, se recomienda revisar sus resultados de manera mensual, trimestral, semestral y anual.

La intención de esta guía es proporcionarle la información y las herramientas para que no cometa los errores que otros han cometido en el pasado, esta información es el resultado de nuestra experiencia y de muchos de nuestros clientes.

Nuestro deseo es que usted no se sienta solo ante este reto, estamos aquí para ayudarlo, en cada paso de este camino.

Recuerde que siempre puede encontrarnos en nuestra página web: www.diversioneskavier.com o llamando a nuestras líneas de teléfono: (33) 1028-70-81/ (33) 1410-81-57 siéntase libre de registrarse en Facebook Diversiones Kavier Ventas o donde podemos estar en contacto.

Le deseamos éxito y lo mejor de la suerte en este proceso de su crecimiento personal y profesional.