

## **Un Negocio Exitoso con Sándwich.**

**Tres hermanas al frente de Sándwich Max  
Un sabroso negocio familiar**

**Duplicaron las ventas este año y van por más. Aunque comenzaron con una inversión de \$1,200 las hermanas Aguilar hoy tienen 3.000 pedidos mensuales, cifra que esperan multiplicar durante 2009.**

Jueves 22 de Mayo de 2009

**Cuando llevaban poco tiempo de haber instalado su negocio, pasaban horas esperando que sonara el teléfono por alguien que quisiera hacer -al menos- un pedido.**



**Hoy, no paran de recibir llamados de clientes que quieren una o más de las ocho variedades de sándwiches y ensaladas que tiene Sándwich Max. Los precios de los sándwiches están entre los \$15 (con dos ingredientes) y \$25 (con cuatro ingredientes).**

**Han mantenido un crecimiento sostenido en sus ventas y esperan cerrar su segundo año de atención al público, duplicando la facturación obtenida entre 2006 y 2007. En total, hoy superan los 3.000 pedidos mensuales y van por más.**

**Se trata de la empresa familiar que en 2006 formaron Ximena, Carola y Pilar Aguilar, tres hermanas que comenzaron con este negocio "por necesidad y por las ganas de hacer algo interesante", como señala Ximena, la mayor.**

**Sin conocimiento acerca de cómo funciona una microempresa, con \$1,200 de capital inicial, se instalaron en la casa de Ximena.**

**Aprovechando la estratégica ubicación, en plena Ciudad Empresarial, comenzaron a trabajar todos los días en la cocina de la casa, la que debieron adecuar para cumplir con sus propias normas.**

**"Había un potencial enorme en esta zona de la capital, por la cantidad de empresas que hay, y veíamos que había pocas cosas de comida, pero fue un estudio netamente de apreciación nuestra", explica Carola.**

**Cada hermana pone su toque personal al negocio. Carola estudió arte y se preocupa principalmente de la presentación de los productos.**

**Pilar es profesora de educación física y, además, ha hecho cursos de cocina gourmet, por lo que es una de las principales piezas en el negocio.**

**Ximena es la que menos se involucra en el proceso de crear y producir los sándwiches -a pesar de que es nutricionista y se ha preocupado de integrar el concepto de alimentación saludable-, pero maneja todo lo que se trate de administración.**

## **Multiplicidad de roles**

**Al principio no recibían sueldo y eran dueñas, cocineras y repartidoras.**

**"Nosotras mismas llevábamos los pedidos en nuestros autos después de hacer los sándwiches; nos sacábamos el delantal; nos echábamos un poquito de pintura de labios, y partíamos a entregarlos", recuerda Ximena.**

**Pero la multiplicidad de roles no les duró mucho, ya que, a medida que crecía el número de pedidos diarios, no dieron abasto.**

**Fue uno de los días en que entraron en "colapso" cuando literalmente salieron a la calle a buscar a alguien que las ayudara a repartir.**

**Aunque -según recuerdan- algunos no quisieron el trabajo, encontraron a un cartero que aceptó trabajar con ellas todos los días, entre las 13 y las 15 horas.**

**"Fue afortunado y ahora es una parte fundamental, porque es nuestra imagen ante los clientes", puntualiza Pilar.**

**La ayuda de toda la familia también fue importante para triunfar como emprendedoras.**

**Incluso para determinar qué sándwiches venderían, hicieron una degustación entre hijos, sobrinos y cuñados, quienes eligieron cuatro.**

**Además, cada uno aportó con sus redes de amigos para promocionar Sándwich Max. Pero la clave para atraer al casi centenar de clientes que hoy tienen, fue dándoles muestras para que probaran. "A veces íbamos donde gente que no conocíamos y otras veces llegábamos a ellos a través de contactos, y les dábamos una muestra con volantes y tarjetas", comenta Ximena.**

**Otra de las improvisadas estrategias para captar clientes fue enviando diariamente un mail de Sándwich Max a la hora de almuerzo, diciendo: "No olvides tu pedido".**

**No sólo eso. Junto al olfato empresarial de las hermanas Aguilar, una de las claves para establecerse como una microempresa familiar -señalan- fue la ayuda del Municipio de Huehuetoca. Ellos las incorporaron a un proyecto PYME, en el que les asignaron un ingeniero para que las asesorara gratuitamente por tres años.**

## **Definiendo el negocio**

**El primer criterio para determinar qué tipo de comida querían hacer fue cocinar algo que no dejara olores: para que no se sintiera en toda la casa de Ximena y para que fuera más fácil de comer en la oficina. Esta última razón fue la que definió el nombre de la empresa.**

**Tras dos años con el negocio, hoy reparten sus productos en todo Santiago, tienen tres cocineras, dos repartidores y ellas sólo se preocupan de coordinar que todo vaya bien. Además, están a punto de cambiarse a un nuevo centro de operaciones en Huehuetoca, a un local donde exclusivamente funcione Sándwich Max.**

**A pesar de que ya diversificaron su oferta a las ensaladas, su fuerte continúa siendo el sándwich de pollo, Vegetariano y pollo adobado.**

**Por el momento, uno de los nichos donde pretenden crecer y posicionarse, es en reuniones de ejecutivos y capacitaciones de empresas, donde cada vez tienen más llegada. Así, esperan terminar el año 2009 con 6.000 pedidos mensuales.**

**Te gustaría iniciar tu propio negocio.**

**No lo pienses mas, tenemos las mejores 25 recetas para iniciar.**

**Regresa al anuncio de MERCADOLIBRE y oferta Ya.**

**Da clic en el siguiente enlace para comprar:**

**[http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-34706275-sandwich-25-de-las-mejores-recetas-para-iniciar-tu-negocio-\\_JM](http://articulo.mercadolibre.com.mx/MLM-34706275-sandwich-25-de-las-mejores-recetas-para-iniciar-tu-negocio-_JM)**

