



**JUAN CADIERNO CASADO:** Vocal del Taller de Diseño Gráfico y Director - Redactor del Klub KZ de KONOZER.

## SER UN PASEADOR DE PERROS PROFESIONAL

Pasear perros para ganarse la vida es más que simplemente coger una correa o hacer algo de ejercicio. Tendrás que ser un amante de los perros que esté en sintonía con las formas caninas y estar listo para dirigir un negocio. No obstante, puede ser un trabajo gratificante para una persona dedicada que sea bien organizada, profesional, humana y orientada a los clientes peludos.

**Abrirse paso:**

1. Empieza a pasear perros o a cuidar mascotas de amigos y vecinos. Además de ser una forma fantástica de hacer algo de dinero extra, también estarás haciendo tu curriculum vitae. Menciona a tu nueva red que piensas hacer una carrera de esto. De este modo, si ellos se enteran de algún amigo que tiene perros o que pronto va a viajar, eso sería excelente. Ahora es el momento de hacer publicidad sin vergüenza. Con el tiempo, ya no tendrás que hacerla.

2. Considera unirse a una agencia. La forma más fácil de empezar a hacer dinero paseando perros es uniéndote a una agencia como Pointblank. Ellos por supuesto tomarán una parte del dinero que cobres; sin embargo, obtendrás experiencia y ellos manejarán todos los documentos legales. Si la agencia es para pasear o cuidar mascotas, únete. Haz una búsqueda simple en Google.

3. Considera una certificación o licencia. Obtener una certificación para manejar perros puede forjarte algo de credibilidad seria con tus clientes. Algunas escuelas, como la Canine Club Academy, ofrecen becas completas. Determinadas academias, como la DogTec, también te ayudarán a empezar tu propio negocio (si te interesa), además de enseñarte el protocolo y manejo de perros. Las clases duran cuatro días y están en todo Estados Unidos y en la Columbia Británica.

4. Conoce todo lo referente a tu ciudad. En primer lugar tendrás que conocer las leyes de tu ciudad cuando se trate de perros y sus paseadores. Algunas ciudades requieren que los paseadores de perros estén asegurados; no obstante, si trabajas con una agencia, es de esperar que ellos se encarguen de eso por ti. Sin embargo, si piensas hacerlo tú mismo, debes saber que es algo que no tendrás que tomarlo a la ligera. Conoce también el plano de tu ciudad. Conoce los parques para perros y los senderos interiores donde podrás jugar con tu nuevo amigo peludo.

5. Publicítate. Haz circular folletos o tarjetas de presentación para hacer que las personas sepan sobre tu negocio. Detén a los residentes que pasean a sus perros mientras paseas, preséntate y entrégales tu tarjeta de presentación. Empieza a hacer redes de tu negocio con tus amigos y familiares. Comienza de a pocos y deja que tu empresa se extienda mediante el boca a boca. Ofrécete con palabras clave en Google AdWords y compra un directorio pagado que muestre información y otras páginas web de paseadores de perros. Publica en Craigslist, Facebook e incluso en los tablones de anuncios de las veterinarias.

6. Consigue una buena página web. Internet se está volviendo cada vez más en la primera parada obligada de las personas y les sirve al tomar decisiones. Cuando elijas un nombre de dominio, busca uno simple. Por ello, elige uno con palabras clave relevantes (así tu página web aparecerá en la primera página de Google). Las primeras impresiones cuentan y, tu página web es un reflejo de tu servicio, esta debe presentar tus valores fundamentales (como la amabilidad y profesionalismo) y lo que tienes para ofrecer. Mejórala con imágenes o incluso con un video para que así las personas puedan tener una idea real de tu servicio y de ti.

