**LISTA DE COMPROBACIÓN DE INICIO DE NEGOCIOS**

**1. EVALUAR LA OPORTUNIDAD (¿QUÉ QUIERE HACER?)**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Determine por qué quiere iniciar un negocio |
|  | Realice un análisis **DAFO** para identificar sus puntos fuertes y débiles. |
|  | Decida si desea ofrecer un producto o un servicio, si quiere una empresa en línea o una empresa tradicional. |
|  | Valore la cantidad de capital que desea arriesgar y cuánto tiempo le durará el capital. |
|  | Decida si desea que su negocio sea a tiempo completo o parcial. |
|  | Comente sus planes con los miembros de su familia para asegurarse de su apoyo. |

**2. EL COMPROMISO CON SU EMPRESA**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Haga una lista de ideas empresariales que se adapten a sus puntos fuertes e intereses. |
|  | Identifique a empresas de éxito en la actualidad. |
|  | Entienda el problema que la empresa debe resolver. |
|  | Defina el mercado en el que quiere comerciar y cuál es su cliente objetivo. |
|  | Hable con clientes potenciales para validar su idea. |
|  | Evalúe cómo los clientes resuelven hoy el problema que usted quiere solucionar, así como los servicios de la competencia. |
|  | Cree un plan financiero rápido que identifique los gastos y las ventas previstos, para ver si su capital le puede dar beneficios. |

**3. LA PUESTA EN MARCHA DE SU NEGOCIO**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Seleccione el nombre de su empresa y busque en Internet para asegurarse de que no se está usando. |
|  | Registre un nombre de dominio y cree perfiles en las redes sociales para su empresa. |
|  | Solicite un **Número de Identificación de Empleador (EIN)** al IRS, así como licencias estatales y locales. |
|  | Decida la estructura jurídica, de negocios o el tipo de sociedad: Sociedad anónima, empresa de responsabilidad limitada o de propietario único. |
|  | Ponga en marcha la página web. |
|  | Establezca el plan contable de su empresa: contrate a un contable, seleccione un sistema de contabilidad y un año fiscal. |
|  | Evalúe y seleccione las pólizas de seguro que necesita su empresa: de responsabilidad civil, seguros de salud o seguro de accidentes de trabajo |
|  | Abra una cuenta bancaria y una tarjeta de crédito solo para la empresa. |
|  | Comience a darse a conocer en la red con materiales previos al marketing, como tarjetas de presentación, folletos o relaciones públicas. |

**4. ASEGÚRESE DE QUE TENDRÁ FONDOS SUFICIENTES**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Calcule cuánto tiempo tardará su empresa en lograr clientes que paguen. |
|  | Detalle sus gastos de vida durante, al menos, el primer año, especificando su origen. |
|  | Detalle la cantidad de capital necesaria para iniciar la empresa y proyecte cuánto tiempo tardará en ser rentable. |
|  | A partir de aquí, determine cuántos meses de ahorro o de inversión necesitará para compensar gastos o ser rentable. |
|  | Si necesita una inversión externa más allá de los ahorros de los fundadores, complete un plan de negocios. |

**5. PLANIFIQUE SU NEGOCIO**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Redacte un **resumen ejecutivo** después de completar el resto de secciones del plan de negocios situadas más abajo. |
|  | Complete una **visión general de la empresa** que incluye información básica y un resumen del equipo de administración. |
|  | Escriba una sección de **Descripción de producto** en la que detalle sus servicios y los problemas que estos solucionan. |
|  | Elabore una sección de **análisis de mercado** donde se describa el mercado en su totalidad y su mercado objetivo en concreto, las necesidades específicas de segmentos objetivo, las ofertas disponibles de la competencia y todas las tendencias que afectarán al análisis. |
|  | Describa un **plan de negocios** para la empresa, como las horas de servicio, el número de empleados, los proveedores clave o los ajustes estacionales, en caso de haberlos. |
|  | Cree un **plan de ventas y marketing** en el que se incluyan estrategias de penetración en el mercado, un plan de lanzamiento, precios, el modo en que su empresa va a generar clientes potenciales y hacer negocios nuevos. |
|  | Cree un **plan financiero** en el que se muestre un análisis de punto de equilibrio, las pérdidas y ganancias previstas y los flujos de efectivo proyectados. |

**6. PUESTA EN MARCHA OPERATIVA**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Busque y consiga una ubicación para su empresa, incluso las empresas desde el hogar necesitan un buen diseño. |
|  | Identifique las necesidades de personal y el perfil de empleado o contratista más adecuado. |
|  | Reclute, entreviste, contrate y forme a empleados. |
|  | Identifique y configure la tecnología necesaria: **PDV**, correo electrónico, teléfonos, **CRM** y sistemas de facturación y pago |
|  | Asegúrese de que los sistemas tecnológicos protejan su información o la de sus clientes. |
|  | Según el tipo de empresa, identifique y trabaje con los proveedores adecuados. |

**7. COMERCIALIZACIÓN E INICIAR TU NEGOCIO**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Desarrolle y perfeccione una marca para su empresa y sus productos o servicios. |
|  | Cree y perfeccione una **presentación de venta** conversacional. |
|  | Distribuya o muestre materiales de marketing: señales para la tienda, folletos o banners. |
|  | Establezca una cuenta de marketing de correo electrónico y utilice elementos de marketing digital como blogs, correos electrónicos o estrategias SEO para impulsar el tráfico a su página web. |
|  | Contrate a un vendedor o a un equipo de ventas. |
|  | Deje que la prensa local o regional sepa que abre un negocio. |
|  | Use tácticas de **marketing de guerrilla** para generar tráfico. |
|  | Organice un día de apertura. |
|  | **¡No olvide divertirse!** |