|  |
| --- |
| AGENCIA BASADA EN EL HOGAR |
|  |  |  |
| Lista de comprobación de inicio |

# Introducción

|  |
| --- |
|[ ]  1. Realice una evaluación personal para determinar por qué desea poner en marcha un negocio.
 |
|[ ]  1. Cree un plan de empresa:
 |
|  |[ ]  * 1. ¿Qué hacemos?
 |
|  |[ ]  * 1. ¿Cómo lo hacemos?
 |
|  |[ ]  * 1. ¿A quién servimos?
 |
|[ ]  1. Realice un análisis DAFO para identificar sus puntos fuertes, puntos débiles, oportunidades y amenazas.
 |
|[ ]  1. Valore cuánto capital puede invertir.
 |
|[ ]  1. Comente sus planes a los miembros de su familia para asegurarse de que le apoyan.
 |
|[ ]  1. Decida si desea que su negocio sea a tiempo completo o parcial.
 |

# El compromiso con su empresa

|  |
| --- |
|[ ]  1. Defina el "problema" para el cliente y cómo puede ofrecer la empresa una solución de forma única.
 |
|[ ]  1. Determinar la viabilidad: ¿Hay un mercado para su servicio?
 |
|[ ]  1. Identifique a empresas de éxito en la actualidad.
 |
|[ ]  1. ¿Su empresa será relevante con el paso del tiempo? ¿Cómo se adaptará?
 |
|[ ]  1. Defina su mercado:
 |
|  |[ ]  * 1. ¿Quién es el cliente ideal?
 |
|  |[ ]  * 1. ¿Cuál es el tamaño de su mercado?
 |
|  |[ ]  * 1. ¿Qué grado de dificultad tiene para lograr clientes?
 |
|[ ]  1. Hable con clientes potenciales para validar su idea.
 |
|[ ]  1. Evalúe cómo los clientes resuelven hoy el problema que usted quiere solucionar, así como los servicios de la competencia.
 |
|[ ]  1. Cree un plan financiero rápido que identifique los gastos y las ventas previstos, para ver si su capital le puede dar beneficios.
 |

# La puesta en marcha de su negocio

|  |
| --- |
|[ ]  1. Escoja un nombre para la empresa: Asegúrese de que su nombre está disponible y no pertenece a otra empresa.
 |
|[ ]  1. Registre un nombre de dominio y cree perfiles en las redes sociales para su empresa.
 |
|[ ]  1. Solicite un Número de Identificación de Empleador (EIN) al IRS, así como licencias estatales y locales.
 |
|[ ]  1. Determine si la legislación de leyes de zonificación permiten la implantación en el barrio de negocios con base en el hogar.
 |
|[ ]  1. Obtenga un apartado de correos en caso de que no quiera que la dirección de su hogar se convierta en la dirección principal de su negocio.
 |
|[ ]  1. Obtenga una línea telefónica independiente en caso de que no quiera que su teléfono personal se convierta en el teléfono principal de su negocio.
 |
|[ ]  1. Decida la estructura jurídica, de negocios o el tipo de sociedad: Sociedad anónima, empresa de responsabilidad limitada o de propietario único.
 |
|[ ]  1. Ponga en marcha la página web.
 |
|[ ]  1. Configure sistemas de contabilidad y de mantenimiento de registros:
 |
|  |[ ]  * 1. contrate a un contable,
 |
|  |[ ]  * 1. seleccione un sistema contable y
 |
|  |[ ]  * 1. seleccione un año fiscal.
 |

# Asegúrese de que tendrá fondos suficientes

|  |
| --- |
|[ ]  1. Calcule cuánto tiempo tardará su empresa en lograr clientes que paguen.
 |
|[ ]  1. Detalle sus gastos en vida durante, al menos, el primer año, especificando su origen.
 |
|[ ]  1. Detalle sus gastos en vida durante, al menos, el primer año, especificando su origen.
 |
|[ ]  1. A partir de aquí, determine cuántos meses de ahorro o de inversión necesitará para compensar estos gastos.
 |
|[ ]  1. Si necesita una inversión externa más allá de los ahorros de los fundadores, complete un plan de negocios.
 |

# Planificación del plan de negocios de su negocio basado en el hogar

|  |
| --- |
|[ ]  1. Complete una visión general de la empresa que incluye información básica y un resumen del equipo de administración.
 |
|[ ]  1. Escriba una sección de Descripción empresarial en la que detalle sus servicios y los problemas que estos solucionan.
 |
|[ ]  1. 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.
 |
|[ ]  1. 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.
 |
|[ ]  1. 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.
 |
|[ ]  1. 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.
 |
|[ ]  1. Escriba un resumen ejecutivo que proporcione información general sobre las secciones completadas anteriormente.
 |

# Puesta en marcha operativa

|  |
| --- |
|[ ]  1. Encuentre un espacio viable para su oficina en casa que pueda proporcionarle el espacio ideal que necesita para realizar su trabajo.
 |
|[ ]  1. Configure su oficina en casa con una silla cómoda, un escritorio, estanterías, mobiliario de archivo, etc.
 |
|[ ]  1. Identifique sus necesidades de personal.
 |
|[ ]  1. Reclute, entreviste, contrate y forme a empleados (si lo necesita).
 |
|[ ]  1. Si va a contratar empleados, obtenga del IRS la identificación de empleador.
 |
|[ ]  1. Identifique y configure la tecnología necesaria:
 |
|  |[ ]  * 1. un portátil para operaciones empresariales,
 |
|  |[ ]  * 1. impresora,
 |
|  |[ ]  * 1. aplicaciones y software empresarial,
 |
|  |[ ]  * 1. punto de venta,
 |
|  |[ ]  * 1. cuenta de correo electrónico para el trabajo,
 |
|  |[ ]  * 1. teléfonos,
 |
|  |[ ]  * 1. software de gestión de relación con clientes
 |
|  |[ ]  * 1. sistemas de facturación y
 |
|  |[ ]  * 1. sistemas de pago.
 |
|[ ]  1. Asegúrese de que los sistemas tecnológicos protejan su información y la de sus clientes.
 |
|[ ]  1. Instale un sistema de seguridad.
 |
|[ ]  1. Según el tipo de empresa, identifique y trabaje con los proveedores adecuados.
 |

# Marketing y lanzamiento de su negocio basado en el hogar

|  |
| --- |
|[ ]  1. Desarrolle y perfeccione una marca para su empresa y sus productos o servicios.
 |
|[ ]  1. Cree y perfeccione una presentación de venta conversacional.
 |
|[ ]  1. Alcance de la comunidad y redes: como negocio basado en el hogar, no tendrá un tráfico de clientes tradicional. Por lo tanto, se necesitan otras estrategias de marketing para contrarrestar la falta de un escaparate. Asista a diversos eventos profesionales para establecer relaciones con gente que le sirva de nexo en su comunidad.
 |
|[ ]  1. Distribuya o muestre materiales de marketing:
 |
|  |[ ]  * 1. promociones web,
 |
|  |[ ]  * 1. redes sociales,
 |
|  |[ ]  * 1. correo directo,
 |
|  |[ ]  * 1. tarjetas de presentación,
 |
|  |[ ]  * 1. ferias comerciales, o
 |
|  |[ ]  * 1. folletos.
 |
|[ ]  1. 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.
 |
|[ ]  1. Deje que la prensa local o regional sepa que abre un negocio.
 |
|[ ]  1. Use tácticas de marketing de guerrilla para generar tráfico.
 |
|[ ]  1. Organice un evento de apertura en una empresa local. Establezca relaciones para permitir promociones cruzadas.
 |

# Mantenimiento de su negocio basado en el hogar

|  |
| --- |
|[ ]  1. Utilice su conocimiento de estrategias que funcionaron y que fracasaron para ajustar sus propias tácticas de marketing.
 |
|[ ]  1. Pida referencias y testimonios para ganar credibilidad.
 |
|[ ]  1. Mantenga y cuide a sus clientes actuales. Recuerde que cuesta un 80 % menos mantener una relación actual que crear una nueva.
 |
|[ ]  1. Reconozca a su base de clientes principal. Le servirá para atraer a otros clientes. Pida referencias.
 |