|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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. |