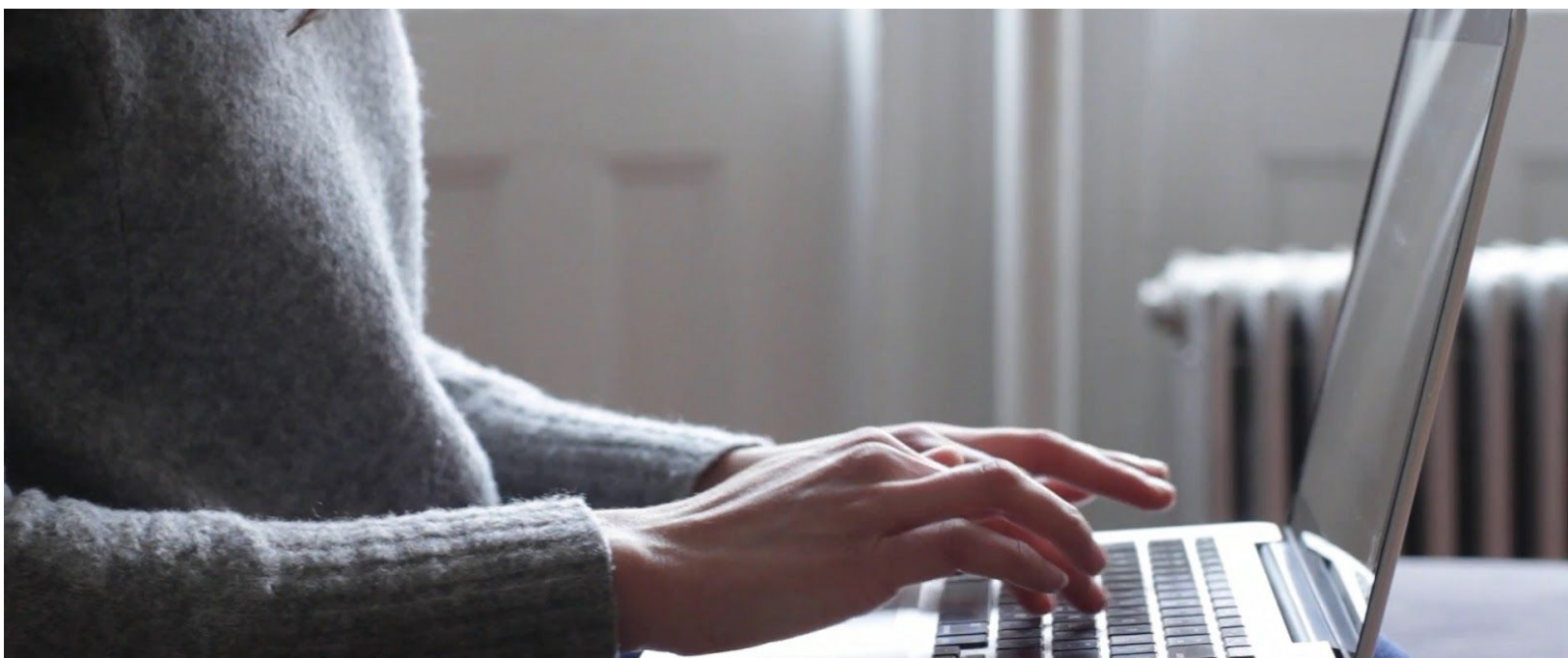


Lista de verificación para iniciar un Negocio

Hemos ayudado a las organizaciones a ser # 1 en su industria,

Todo hecho con la experiencia que le transferimos a usted, en nuestra gran empresa.



Comenzar tu propio negocio es lo más gratificante que te puede pasar. La verdad es que es muy divertido y, sí, vas a tener que trabajar mucho y comprometerte a trabajar en ello a todas horas del día, pero en realidad la configuración es simplemente para asegurarte de que has "verificado" todos los cuadros, "que es exactamente lo que esta lista de verificación de inicio de negocios tiene como objetivo, ayudarlo a hacer. Max Pérez

1 Encontrar una buena idea de negocio

Una buena idea de negocio no es sólo una que dé ganancias. Es una que ajuste bien para usted, para su mercado objetivo, y para su ubicación. Vas a estar en el negocio durante mucho tiempo, por lo que realmente debe escoger algo que se puede vivir y respirar.

- Realizar un análisis FODA para identificar sus fortalezas y debilidades
- Vamos con una idea de negocio que abastece a sus fortalezas
- Definir lo que parece el éxito para usted
- Haga su investigación: ¿Cuáles son las empresas populares hoy en día? ¿Quieres hacer esto?

2 Pon a prueba tu idea de negocio y crearlo.

Las ideas vagas y los planes parciales probablemente causen un comienzo difícil para su empresa. Para obtener las respuestas que necesita, debe hacerse las preguntas correctas.

- Definir el “problema” es la solución de su negocio
- Resumir la “solución” que ofrece su empresa
- Definir su mercado objetivo y cliente ideal
- ¿Qué ventajas tiene su solución sobre sus competidores?
- Esquema del equipo que le ayudará a ejecutar su idea
- Crear un plan financiero básico (estimar sus gastos básicos y las previsiones de ventas para asegurarse de que puede obtener un beneficio con su negocio).
- Un mapa de los hitos de negocio o metas y cuando se van a alcanzar.
- Validar su idea: Entrevista a los clientes potenciales para asegurarse de que tienen el problema que está tratando de resolver
- Validar su idea: Entrevista clientes potenciales para validar que la solución es algo que sus clientes van a pagar.
- Validar su idea: Determinar si sus puntos de precio iniciales van a trabajar para sus clientes

Si conoce su mercado, acaba de ponerse en marcha rápidamente.

3 Si está buscando financiación, es posible que necesite un plan de negocios formal.

Si bien, no es necesario un plan de negocios de 40 páginas con el fin de conseguir poner el negocio en marcha y funcionando, si usted está buscando financiación, instituciones como por ejemplo: en los bancos pueden pedir uno. En este caso, se puede preguntar si un “lanzamiento de una página” (también conocido como un plan de negocios de una página) será suficiente, o si les gustaría un plan de negocio tradicional con una sección financiera detallada (esta es la parte que debe prestar mayor atención).

Completar cada una de las secciones del plan, que se enumeran a continuación:

- Escriba su resumen ejecutivo
- Escribir la descripción de la compañía
- lista de sus productos y servicios y los problemas que están resolviendo o necesidades que están cumpliendo
- Concretar los detalles de su mercado de destino
- Crear un plan de marketing y ventas
- Esquema de hitos e indicadores clave
- Incluya su equipo de gestión
- Crear un plan financiero
- Incluir un apéndice
- Crear un discurso de ascensor

4 Marca su negocio

Una marca fuerte es la clave para la lealtad del cliente y las mayores ventas. Si crees que es solo para grandes empresas, piénsalo de nuevo; una marca es fundamental para las empresas de todas las formas y tamaños. Aquí es donde todo el trabajo duro da sus frutos. Ahora que sabe un poco más sobre su público objetivo, tiene la oportunidad, a través de su marca, de captar su atención. ¡Y por supuesto, divertirse haciéndolo!

- Elegir un nombre para su negocio o elegir un nombre de marca que sabe que puede marca comercial
- Decidir sobre su “mensaje de marca”, también conocida como su propuesta de proposición de venta o valor único
- Desarrollar un lema □ Identificar “tono de voz” de su marca - el corazón y el alma de toda la comunicación escrita, su voz es lo que dice y cómo lo dice
- Definir lo que su marca se parece a (elegir una combinación de colores y tipos de letra)
- Crear un logotipo

5 Que sea legal

Antes de poder abrir una tienda y comenzar a hacer negocios cómodamente, debe asegurarse de haber marcado todas las casillas necesarias. ¿Has registrado el nombre de tu negocio? ¿Solicitó licencias locales y estatales? ¿Obtuvo un número de identificación de empleador? Tendrás que hacer algunas cosas "por el libro".

- Decidir sobre una estructura legal o estructura empresarial
- registrar su nombre comercial

-
- registrarse para obtener un nombre de dominio que coincida con su nombre comercial
 - de archivos para la protección de marcas, si va a utilizar su nombre de la empresa para identificar un producto o servicio
 - obtener las licencias o permisos federales y estatales que necesita
 - obtener su número de identificación fiscal federal de negocio (también llamado su número de identificación patronal)
 - Encuentre un abogado si usted piensa que puede necesitar ayuda.

6 Obtener financiado (sólo si lo necesita)

Si bien no todo arranque necesita financiación exterior, la mayoría de las empresas requieren un poco de ayuda, al menos al principio. Si usted ha trabajado a través de su plan de negocio y tienen un mango de sonido en sus finanzas, lanzando por los fondos debe ser una brisa, ya sea a un banquero, un VC, o su familia.

- Calcule sus costos de inicio
- Decida si va a utilizar las finanzas personales, préstamos, dinero de los inversores, el dinero de amigos y familiares, finanzas multitud de fuentes, o tal vez algo alternativo
- Preparar los estados financieros pertinentes
- previsión de ventas
- Ganancias estado de pérdidas
- flujos de efectivo
- balance
- Refinar su argumento de venta para los inversores
- Solicitar financiación
- Abrir una cuenta de banco de negocios
- Establecer un sistema de contabilidad
- Conozca su estrategia de salida.

7 Poner en tienda

Usted está casi listo para ir; Sólo algunos detalles más para trabajar, sin embargo, una vez que haya encontrado su negocio o ubicación de la oficina y establecer los movimientos de contratación en proceso, usted estará listo para comenzar la comercialización.

- Encuentra un lugar de negocios
- Decidir si debe o no conceder crédito a sus clientes
- Seguro de compra (el tipo de seguro que necesita variará dependiendo de su negocio)
- Seguro de compensación para trabajadores
- Seguro de responsabilidad civil general
- Propiedad la cobertura de bajas
- El seguro de vida
- Seguro de discapacidad
- Definir sus necesidades de personal (¿necesita a tiempo completo, a tiempo parcial o empleados independientes?)
- Descripciones de las funciones Proyecto
- Pon anuncios para los puestos de trabajo
- Entrevistar y contratar empleados
- Ajuste encima de su tecnología
- Punto de venta (POS) sistemas
- CRM
- Facturación y los sistemas de pago

-
- Contabilidad
 - E-mail
 - Sistemas de teléfono

Mercado y poner en marcha su negocio

Es hora de comenzar a entusiasmar a la gente acerca de su día de apertura. ¡Esta es su oportunidad de hacer que las cosas funcionen con éxito! Si te das suficiente tiempo, la prensa puede pedirte que le cuente una historia; por supuesto, también podrá difundir la palabra usted mismo, así como también pedirles a otros que hagan lo que puedan para difundir su mensaje.

- Crear un plan de marketing
- Red, red, red (hablar con la gente!)
- Crear sus materiales de marketing
- Tienda firma
- Papelería, facturas y PowerPoint
- Folletos y volantes
- Crear un sitio web
- Registrar un dominio nombre (si no se hace esto, cuando se registró su nombre comercial)
- Compra de alojamiento
- Construir su sitio
- Conseguir su sitio enumerado en los directorios clave
- Ponerse en marcha en las plataformas de medios sociales

-
- Si es necesario, cree camisetas o uniformes
 - Deje que la prensa sabe cuando va a abrir
 - Organizar un día de la apertura

Construya su negocio con nuestros programas de aumento El 78% de todas las tareas anteriores se pueden realizar de manera rápida y con nuestro equipo profesional, le ahorrará 3 semanas de trabajo o más y "Nunca tendrá el tiempo perdido, el dinero que siempre recuperará". "No te dejaremos caminar solo ". Max Pérez.