



Pasos para Crear un Negocio

Guía Informativa de Como Empezar Un Negocio

Por Sergio A Salcedo

Pasos para Comenzar un Negocio

Una de mis verdades pasiones en la vida ha sido poder crear y ayudar a crear diferentes tipos de negocios a lo largo de mi Carrera. El empezar un negocio puede ser algo abrumador y para muchas personas exhausto.

Hay muchos detalles para iniciar un nuevo negocio, el proceso puede ser largo y complicado, dependiendo en que parte del mundo te encuentres. Esta no es una lista exhaustiva, pero incluye los pasos generales que la mayoría de las nuevas empresas deben tomar y tener en cuenta antes de comenzar a operar. Lee la lista completamente y empieza a analizar las diferentes tareas estratégicamente.

Consejo: Divide la lista en secciones. Tú y tu equipo deben de tener una fecha límite y una clara asignación sobre cada paso a seguir. Si es necesario contrata asistencia profesional. No vale la pena querer hacerlo todo uno mismo, terminaras gastando más tiempo y dinero, créemelo lo dijo por experiencia.

Aquí están los pasos a seguir para que empieces tu Nuevo Negocio:

investigación, Plan, Probar, Evaluar y Ejecutar

Consejo: enfócate fuertemente sobre los datos del mercado, las necesidades del cliente y hábitos de compra

- Elige un negocio en función de tus conocimientos y tus intereses.
- Evalúa tus puntos fuertes y puntos débiles.
- Desarrolla la función de tu negocio y su objetivo financiero.
- Negocio de investigación: *sugerencia* → realizar una investigación primaria. Nada es mejor que hablar directamente con clientes potenciales. Obtener algunos pedidos en avance, para medir el mercado más claramente!
 - Que compran y con qué frecuencia?
 - Quien vende algo parecido?
 - ¿Cuán grande es el mercado? ¿En qué segmento te centrarás?
 - Quien es la competencia?
 - ¿Cuáles son los aspectos jurídicos y requisitos de cumplimiento de licencias?
 - Que cuesta producir, anunciar, vender y entregar el producto o servicio?
 - ¿Qué precio puede cobrar? ¿Cuánto necesitas vender para obtener una ganancia?
- Qué recursos se necesitan para iniciar y construir el negocio?
 - Personas
 - Capital
 - Maquinaria, equipo
 - Inventario
 - Artículos de oficina, etc.
- Crea un plan de Negocio. *Sugerencia* → enfócate fuertemente en el mercado, administración y las finanzas del negocio.
 - Qué tipo de equipo necesita ser reclutado?
 - ¿Cuál es la misión del negocio?

- Describa el producto o servicio.
 - Cómo se empaqueta?
 - Cuál es el precio?
 - Cómo se distribuirá?
 - Cómo se promoverá?
- Cómo se diferencia la empresa y tus productos respecto a la competencia?
- Cuáles son tus ventajas competitivas?
- Qué recursos financieros se requieren?
 - ¿Cuáles son los riesgos?
 - ¿Cuáles son los costos de empezar la empresa?
 - Cuánto se tardará en ser rentable?
 - ¿Cuál es la estrategia de salida y retorno de la inversión?

2. Comprobar y reservar el nombre de la empresa.

- Seleccione el nombre de la empresa.
- Verificar la disponibilidad del nombre seleccionado.
- Investigación y prueba en la eficacia del nombre.
- Reserva o registra el nombre con las entidades correspondientes.
- Registra la marca comercial a nivel nacional si es posible. USPTO. (U.S.A. Únicamente)

3. Elija artículos jurídicos, archivos y estructura organizativas.

- Decida si desea organizarse como una corporación, sociedad limitada, único propietario, etc.
- Aplique por un número de identificación fiscal. (Tax ID, U.S.A Únicamente)
 - Reserva un numero federal.
 - Número federal o estatal para hacer sus pagos de impuestos.

4. Revisa si es necesario tener permisos y licencias específicas

- Ciudad, Condado, Estado, Federal, etc. (esto puede variar dependiendo de tu locación)
- Licencias Profesionales, u Ocupacionales.
- Avisos públicos.

5. Asegura y protege la propiedad intelectual.


- Derechos de autor.
- Marcas comerciales.
- Patentes.
- Acuerdos legales.

6. Preparar el Plan de Marketing y Materiales de ventas.

- Tarjetas de presentación.
- Diseño de imagen.
- Volantes / folletos.
- Comunicado de prensa.
- Sitio Web.
- Lista de contactos, correos electrónicos, etc.
- Anuncios Publicitarios.
- Artículos promocionales.
- Redes de eventos, ferias.

7. Configurar y administrar las operaciones del negocio.

- Elegir la ubicación del negocio.
 - Consideraciones de tener el negocio en el hogar.
 - Consideraciones de ubicación de oficina, las negociaciones de arrendamiento.
 - Consideraciones de zonificación y señalización.
- Ordenar Teléfono-Fax-E-mail.
- Ordenar material, suministros, etc.
- Orden para puntos de venta, señalización e inventario.
- Abrir una cuenta bancaria para el negocio.
 - Comprobantes.
 - Línea de crédito.
 - Mercado de dinero.
 - Tarjeta de crédito
 - Cuenta de comerciante.
- Obtener seguro.
 - Negocio seguro.
 - Salud.
 - Responsabilidad.
 - Director y agentes de seguros.
- Sistema de Contabilidad.
- Mantener equipo profesional.
 - Seleccione un abogado.
 - Seleccione un contador.
 - Seleccione un banquero.
 - Seleccione un agente de seguros.

- 
- Organización y Archivos.
 - Archivo trimestrales y anuales informes de cumplimiento de normas.
 - Estado & Federales presentación de impuestos.
 - Empleado retención.
 - Estado anual de la compañía.
 - Los cambios de nombre, enmiendas, cambios de funcionarios y directores.
 - Leyes de trabajo, etc.