

Lista para Iniciar un negocio

Elegir el tipo de negocio (Sesión 1)

- ¿Ha considerado iniciar su negocio a tiempo parcial y permanecer en su trabajo actual?
- ¿Ha comparado objetivamente su negocio previsto con otras oportunidades posibles?
- ¿Ha preparado una lista de "a favor" y "en contra" para aclarar su pensamiento?
- ¿Ha trabajado para alguien más en la industria / negocio de su propio negocio?
- ¿Disfrutará su negocio previsto?
- ¿Ha probado su producto o servicio comercializado?
- ¿Ha revisado las ventajas y desventajas de comenzar con un socio?
- ¿Está enfocado en un producto o servicio especializado?
- ¿Ha considerado operar como una empresa familiar?
- ¿Ha hablado con las personas más exitosas en su negocio previsto?

El plan de negocios (Sesión 2)

- ¿Ha completado todas las secciones de su plan de negocios?
- ¿Preparó personalmente su plan de negocios?
- ¿Usó la plantilla de My Own Business Institute (MOBI) para su plan de negocios?
- ¿Su plan de negocios incluye objetivos de un año?
- ¿Ha enviado su plan para revisión a los expertos adecuados?
- ¿Está preparado para cambiar su plan frecuentemente conforme cambien las condiciones?
- ¿Su plan de negocios incluye una proyección de flujo de efectivo de un año?

Negocio desde hogar (Sesión 3)

- ¿Ha completado la plantilla de preparación comercial desde el hogar?
- ¿Ha seleccionado una empresa que no entre en conflicto con su trabajo actual?
- ¿Entiende la contabilidad y el flujo de caja?
- ¿Puede delegar algunas de sus responsabilidades comerciales a sus empleados, socios o familiares?
- ¿Ha establecido un límite sobre cuánto dinero puede arriesgar?
- ¿Tiene un estilo de vida disciplinado y equilibrado?
- ¿Tiene el espacio adecuado en casa que su negocio requerirá?
- ¿Ha revisado las leyes locales y los requisitos de licencia para negocios desde el hogar?

Financiar el negocio (Sesión 4)

- ¿Está ahorrando dinero para comenzar su negocio?
- ¿Está dispuesto a comenzar de a poco para minimizar el capital requerido?
- ¿Está preparado para invertir el capital de su propio trabajo?
- ¿Tiene financiamiento para satisfacer sus necesidades de flujo de efectivo?
- ¿Entiende las diferencias entre las fuentes de capital de préstamos (deuda) y las que provienen de inversión (capital) y las obligaciones financieras y legales de cada una?
- ¿Ha investigado los programas de garantía de préstamos gubernamentales para pequeñas empresas?
- ¿Ha considerado utilizar proveedores como fuentes de financiamiento?
- ¿Ha considerado hacer trueque como fuente de financiación?
- ¿Le ha pedido un historial crediticio a su contador y abogado?
- ¿Está preparado para vivir frugalmente para mantener sus costos de vida lo más mínimo posible?
- ¿Su proyección de un año muestra suficiente flujo de efectivo al final de cada mes?

La organización del negocio (Sesión 5)

- ¿Ha considerado los pros y los contras de tener un socio?
- ¿Ha hecho una lista de las responsabilidades empresariales de su nuevo negocio?
- ¿Consideró como el tiempo en que se toman las decisiones afecta las responsabilidades empresariales?
- ¿Ha seleccionado una organización empresarial adecuada para usted?
- ¿Completó cada uno de los "Pasos que debe tomar para organizar su negocio"?
- ¿Ha seleccionado profesionales, especialmente a un abogado y a un contador, para que lo ayuden?
- ¿Completó todo el papeleo para organizar su negocio?

Licencias y permisos (Sesión 6)

- ¿Mantiene notas, incluyendo nombres de los participantes y fechas, para todas sus reuniones?
- ¿Su ubicación está aprobada para el tipo de negocio que pretende operar?
- ¿Es legal usar su hogar para un negocio independiente o desde el hogar?
- ¿Tiene todas las certificaciones y licencias requeridas por el gobierno para su tipo de negocio?
- ¿Tiene la capacitación, educación o equipo especial requerido por el gobierno para su negocio previsto?
- ¿Tiene un "Permiso de vendedor", si es necesario?
- ¿Tiene un número de identificación de empleador (EIN)?
- ¿Tiene su licencia comercial?

- ¿Sabe cómo cobrar el impuesto a las ventas o el impuesto al valor agregado (VAT) en sus transacciones?
- ¿Ha investigado el nombre de su empresa para asegurarse de que esté disponible?
- ¿El nombre que seleccionó es el adecuado para el negocio, fácil de memorizar, fácil de deletrear y que crea una imagen visual?
- ¿Ha registrado su nombre en las agencias gubernamentales adecuadas?
- ¿Ha registrado su nombre comercial como marca comercial?
- ¿Ha asegurado derechos de autor y patentes para sus bienes y servicios según sea necesario? ¿Tiene un logo?
- ¿Ha creado papelería, tarjetas de presentación y formularios comerciales?

El seguro comercial (Sesión 7)

- ¿Ha seleccionado un agente de seguros que entienda el seguro comercial?
- ¿Revisó sus riesgos con su abogado, su contador y su agente de seguros?
- ¿Ha elegido las pólizas de seguro que necesita y los límites (montos) de cobertura?
- ¿Cuál de las siguientes políticas necesita su empresa?
 - Seguro de propiedad comercial
 - Seguro de responsabilidad empresarial
 - Seguro de compensación de trabajadores
 - Exceso de cobertura de responsabilidad
 - Seguro de responsabilidad civil de las prácticas laborales
 - Seguro de vida
- ¿Incluyó primas de seguro en sus proyecciones de flujo de efectivo?

Herramientas de comunicación (Sesión 8)

- ¿Entiendes la diferencia entre comunicación interna y externa?
- ¿Ha seleccionado los tipos de herramientas de comunicación que serán importantes en su negocio?
- ¿Ha imprimido tarjetas de presentación, volantes y otros materiales para los clientes?
- ¿Qué tipo de correo electrónico usará?
- ¿Qué tipo de comunicación telefónica utilizará? ¿Teléfonos fijos? ¿Celulares? Llamadas por internet?
- ¿Las videoconferencias o las conferencias web son importantes para su negocio?
- ¿Qué tipo de herramientas de colaboración y productividad en línea utilizará?
- ¿Tiene un plan para aprender sobre computadoras y herramientas de colaboración?
- ¿Usará las redes sociales para promocionar su negocio entre los clientes?
- ¿Necesitará un sitio web? ¿Lo construirá usted mismo o contratará un diseñador web?

- ¿Incluyó suscripciones para herramientas de comunicación en su planificación financiera?

Comprar un negocio o una franquicia (Sesión 9)

- ¿Su empresa le proporcionará empleo a tiempo completo o parcial?
- ¿El negocio es un buen ajuste para sus habilidades y preferencias?
- ¿Ha investigado a fondo la industria?
- ¿Le ha asesorado su abogado y contador sobre todos los aspectos de la transacción, incluida la aprobación del acuerdo de compra y los arrendamientos?
- ¿Ha evaluado la calidad y el tamaño del inventario?
- ¿Las cuentas por pagar están verificadas y actualizadas?
- ¿Las cuentas por cobrar son actuales y cobrables?
- ¿Existe una cartera de pedidos?
- ¿El vendedor ayudará a financiar la compra del negocio?
- ¿Qué tan fuertes son las relaciones con los clientes?
- ¿El mercado primario es estable o cambia?
- ¿Tiene el negocio todas las aprobaciones y licencias gubernamentales necesarias?
- ¿Está motivado el vendedor? ¿Sabe por qué?

Si está considerando una franquicia, aquí hay elementos adicionales de la lista de verificación:

- ¿Ha hablado con otros franquiciados sobre el negocio?
- ¿Ha revisado los registros de pérdidas y ganancias de algunos franquiciados seleccionados?
- ¿Tiene el estado financiero del franquiciador?
- ¿Hay demandas pendientes contra el franquiciador?
- ¿Es un negocio que le gustará operar?
- ¿La ubicación propuesta cumple con los criterios de su sitio para el negocio?
- ¿Está bien establecido el franquiciador?
- ¿El franquiciador tiene un número significativo de franquiciados exitosos?
- ¿Cuántas franquicias se han vendido y abierto?

Ubicación y arrendamiento (Sesión 10)

- ¿Ha determinado el tipo de espacio que necesita para su nuevo negocio?
- ¿Está tomando el tiempo de revisar todas sus opciones?
- ¿Dónde obtendrá información sobre el espacio disponible?
- ¿Ha decidido si comprar o alquilar?
- ¿Entiende los términos de un arrendamiento comercial?

- ¿Todos sus acuerdos están por escrito?
- ¿Ha evaluado sitios potenciales con la "Tabla de criterios del sitio"?
- ¿Su abogado ha revisado el contrato de arrendamiento o compra?

La contabilidad y el flujo de caja (Sesión 11)

- ¿Entiende la contabilidad y el flujo de caja y cómo mantener la puntuación en los negocios?
- ¿Conoce la diferencia entre un balance general, un estado de pérdidas y ganancias y un estado de flujo de efectivo?
- ¿Tiene un contador?
- ¿Tiene un programa de contabilidad instalado?
- ¿Está preparado para conciliar su cuenta bancaria cada mes?
- ¿Ha proyectado su flujo de caja durante tres meses y un año?
- ¿Va a actualizar el flujo de caja todos los meses?
- ¿Planea mantener sus propios registros cuando comience?
- ¿Ha configurado una cuenta con un proveedor de servicios para manejar la nómina y los beneficios?
- ¿Firmará personalmente todos los cheques comerciales?
- ¿Ha configurado una cuenta comercial separada en su banco?
- ¿Conoce su obligación tributaria?
- ¿Ha establecido una buena relación con su banquero?
- ¿Está vigente su política de crédito comercial?
- ¿Van a coincidir las facturas con las órdenes de compra?
- ¿Tiene salvaguardas para la deshonestidad de los empleados?

El comercio electrónico (Sesión 12)

- ¿Es el comercio electrónico adecuado para su negocio?
- ¿Qué segmento de comercio electrónico es el adecuado para su negocio?
- ¿Tiene una forma confiable de procesar transacciones financieras en línea?
- ¿Está registrado su nombre de dominio y el sitio web en línea?
- ¿Está creando su sitio web o está utilizando un desarrollador de sitios web profesional?
- ¿Su página de inicio está diseñada para representar su negocio y marca? ¿Es fácil de navegar?
- ¿Tiene un plan para la comercialización en línea usando correo electrónico, redes sociales u otras herramientas?
- ¿Tiene todas las herramientas de comercio electrónico necesarias en su lugar?
- ¿Está su sitio web completamente probado y listo para vender en línea?

Apertura y el mercadeo (Sesión 13)

- ¿Tiene un plan para promover las ventas y la comercialización de su producto o servicio?
- ¿Ha revisado los errores más comunes cometidos al abrir un negocio?
- ¿Entiende los conceptos básicos de comprar materiales y llevar un inventario para su negocio?
- ¿Están aseguradas todas las licencias, permisos y el certificado de ocupación?
- ¿Se exhibe su mercancía de manera atractiva?
- ¿Está programado el material publicitario y promocional?
- ¿Ha comenzado a desarrollar una base de datos de correo electrónico, texto y / o correo?
- ¿Sabe cómo y dónde sus competidores exitosos anuncian y comercializan sus productos o servicios?
- ¿Se ha unido a la asociación comercial de su industria?
- ¿Está concentrado en vender un gran producto o servicio a un precio justo?

La administración del personal (Sesión 14)

- ¿Entiende la diferencia entre empleados y contratistas independientes?
- ¿Ha contratado un proveedor de servicios de nómina o una organización profesional de empleadores?
- ¿Tiene escritas descripciones de trabajo y un manual del empleado?
- ¿Tiene un plan para atraer y entrevistar a los solicitantes?
- ¿Está familiarizado con las leyes relacionadas con los empleados y el lugar de trabajo?
- ¿Tiene un plan para capacitar a sus empleados?
- ¿Tiene un plan para retener a sus mejores empleados?
- ¿Tiene un plan para despedir a los empleados de bajo rendimiento?
- ¿Tiene una buena forma de comunicarse con sus empleados?

Crecer y enfrentar problemas (Sesión 15)

- ¿Tiene un plan detallado para expandir su negocio?
- ¿Está comenzando con una operación piloto primero?
- ¿Ha creado una junta asesora para ayudarlo a evitar errores?
- ¿Está preparado para demostrar su concepto de negocio antes de expandir?
- ¿Tiene un plan para la delegación de autoridad y responsabilidad a los gerentes?
- ¿Ha creado centros de beneficio específicos para cada unidad de expansión?
- ¿Entiende los elementos clave para crear centros de beneficio exitosos?
- ¿Entiende los problemas comunes de las empresas que se expanden, como el flujo de caja descontrolado y la nueva competencia?
- ¿Cuáles son las reglas para manejar problemas comerciales serios? ¿Seguirá esas reglas?
- ¿Está disfrutando la aventura de hacer crecer su propio negocio, crear nuevos empleos y dejar un legado de éxito?