



Cómo iniciar un negocio de tutoría en línea — Checklist

1. Elige una asignatura.

1.1 Piensa en lo que está en demanda.

Investiga cuáles son las materias más demandadas en la zona en la que darás tus clases, generalmente son matemáticas, inglés y ciencias.

2. Decide el tamaño de las clases.

2.1 Considera tu experiencia y tus recursos.

Elige entre impartir clases individuales o trabajar con grupos, de eso dependerá la tarifa que apliques.

3. Escribe un Plan de Negocios.

3.1 Escribe un resumen ejecutivo.

Incluye los objetivos y la identidad de tu empresa, así como las características que la distinguen de otros servicios de tutorías en línea.

3.2 Indica tu estructura legal.

La mayoría de las empresas de tutoría eligen registrarse como empresa individual.

3.3 Describe tu plan de lanzamiento.

Desde ofrecer descuentos, hasta impartir clases gratuitas, especifica cómo darás a conocer tus servicios.

3.4 Enumera tus fuentes de ingresos.

Explica el tamaño de tus clases, tus tarifas y cuánto cobrarás por servicios personalizados.

3.5 Enumera tu personal esencial.

Al inicio podrás ser solo tú, pero es importante que tomes en cuenta el crecimiento a futuro e indiques la cantidad de personal que necesitarás para cubrir la demanda.

3.6 Explica tu plan de marketing.

Ayúdate de un análisis FODA que te permita describir mejor a tu mercado objetivo y los medios de promoción que utilizarás.

3.7 Enumera tu competencia.

Toma en cuenta al menos tres competidores y describe en qué se parecen a tu negocio, así como qué lo hace único.

3.8 Describe tus finanzas.

Anota los gastos de la puesta en marcha y lo que prevés que ganará tu empresa en los próximos meses.

3.9 Explica tus planes a futuro.

Describe tu plan de contratas a más tutores, ampliar las asignaturas o cualquier forma adicional que te ayude a ganar dinero.

4. Forma una entidad legal.

4.1 Elige una estructura jurídica.

Toma en cuenta las cinco estructuras más comunes a la hora de registrar a tu empresa.

5. Adquiere equipos y programas informáticos.

5.1 Asegúrate de que tienes una configuración de alta calidad.

Toma en cuenta un buen sistema de sonido que incluya audífonos y micrófonos.

5.2 Establece un sistema de reservas.

Aplicaciones como Google Calendar o Appointy son ideales para tener claro cuáles días y horas tienes que cubrir y evitar errores humanos.

6. Crea un sitio web profesional.

6.1 Compra un nombre de dominio.

Antes de comprarlo asegúrate de que el nombre esté disponibles en la Base de Datos de Marcas de USA.

6.2 Elige una plataforma de alojamiento de sitios web.

Existen muchas opciones en la web, investiga cuál te brinda los mejores beneficios y se acerca a tu presupuesto.

6.3 Establece servicios de pago en línea.

Si tienes clientes internacionales, es importante contar con un servicio que te permita recibir pagos de todo el mundo.

7. Comercializa tu negocio.

7.1 Piensa en tu mercado objetivo.

Realiza estudios de mercado que te den información sobre los mejores lugares y plataformas para dar a conocer tus servicios.

7.2 Crea cuentas en las Redes Sociales.

Con el mismo estudio de mercado analiza cuáles Redes Sociales utiliza más tu mercado objetivo y abre cuentas en ellas.

7.3 Utiliza el marketing de pago por clic para aparecer el primero en las búsquedas de Google.

Promociona tus anuncios y paga únicamente cada vez que alguien dé clic en ello, de esta manera tu inversión será segura.

7.4 Escribe un blog que utilice el SEO para atraer visitantes.

Toma en cuenta palabras clave relevantes para aparecer de forma orgánica en las primeras posiciones del buscador de Google.