



Cómo iniciar un negocio de jardinería

Checklist

1. Determina si un negocio de jardinería es adecuado para ti.

1.1. Entiende lo que hace un jardinero.

Los jardineros pueden trabajar para clientes residenciales, comerciales o ambos y se encargan de comprender la visión de jardinería de estos, y lo que necesitan del diseño.

1.2. Asegúrate de tener las habilidades necesarias.

No se requieren cualificaciones formales para iniciar un negocio de jardinería, pero sí necesitas tener un amplio conocimiento de las plantas y su cuidado.

1.3. Considera las desventajas y los peligros involucrados.

El mayor problema al iniciar un negocio de jardinería es que tus ingresos dependerán del clima y puede haber retrasos durante los períodos de invierno.

1.4. Piensa en el tipo de servicios de jardinería que deseas ofrecer.

Generalmente, las empresas de jardinería ofrecen uno o más de los siguientes servicios: diseño de paisaje, servicios de césped, macetas decorativas, mantenimiento de jardines y consultoría.

2. Planea tu negocio.

2.1. Prepara un plan de negocios.

Éste te ayudará a planificar todos los pasos que debes seguir, las finanzas que necesitarás, las soluciones de marketing y tus objetivos y activos a largo y corto plazo.

2.2. Crea un resumen de puesta en marcha.

Éstas son listas de las herramientas y equipos que necesitarás para iniciar tu negocio de jardinería.

2.3. Define tus productos y servicios.

Con tu lista de productos y servicios, deberás detallar cómo cultivarás u obtendrás tus productos, cómo se distribuirán o almacenarán y cómo los cuidarás durante las temporadas de invierno.

2.4. Resume tus finanzas.

Crea una lista de tus gastos iniciales y proyecciones de ingresos. Identifica tu punto de equilibrio y prepara un estado de pérdidas y ganancias pro forma.

3. Cuida los requisitos legales.

3.1. Abre una cuenta bancaria comercial.

Solicita una cuenta para pequeñas empresas y una tarjeta de crédito comercial y utiliza esta cuenta cuando solicites licencias, permisos, impuestos y seguros.

3.2. Elige una estructura legal.

Al planificar tu negocio de jardinería, deberás elegir una estructura legal a efectos fiscales.

3.3. Regístrate con el IRS.

Una vez que hayas elegido tu estructura legal, deberás registrarte con el IRS y recibir tu Número de Identificación de Empleador.

3.4. Obtén las licencias y el seguro necesarios.

Para verificar cuáles son los requisitos para tu área, la secretaría del condado, la asociación de pequeñas empresas, el departamento estatal de regulación comercial y la oficina de ingresos fiscales pueden asesorarte.

3.5. Revisa tus necesidades de seguro.

Comprar un seguro comercial es una buena idea para cualquier negocio y también puede ser un requisito en tu estado.

3.6. Verifica si tu estado tiene una carta de pesticidas.

Consiste en un permiso emitido por el departamento de estado a una empresa que ofrece aplicaciones personalizadas de pesticidas.

4. Compra equipo de jardinería y suministros.

4.1. Compra de equipo.

Consulta tu plan de negocios y adquiere las herramientas y el equipo que necesitas para operar tu negocio.

4.2. Locales de suministros de jardinería.

Busca proveedores adecuados de materiales de jardinería, como fertilizantes, pesticidas, plantas y semillas.

5. Define tus precios.

5.1. Fija tus tarifas.

Hay muchos factores a considerar al establecer tus tarifas, como los costos involucrados, la mano de obra y los precios de la competencia.

5.2. Configura un sistema de facturación y pago.

Implementa un sistema de facturación y pago para mantener las cosas simples y organizadas.

6. Comercializa tu negocio.

6.1. Crea una página web.

Ésta debe proporcionar principalmente información sobre tus servicios, el área física que cubres y tus datos de contacto (teléfono, correo electrónico, formulario de reserva, etc.).

6.2. Crea un portafolio de trabajos.

Un portafolio de trabajos es una forma de mostrar tu experiencia y promover tus servicios a clientes potenciales.

6.3. Define a tu público objetivo.

Hay varias formas de comercializar tu negocio, pero antes de lanzar tu campaña de marketing, debes saber a quién dirigirte.

6.4. Utiliza una variedad de herramientas de marketing.

Da una buena primera impresión e infunde confianza en tus habilidades vistiendo un uniforme, obteniendo un logo para tu vehículo y siendo abierto, amigable y fácil de contactar.

7. Contrata ayuda.

7.1. Determina si necesitas ayuda.

La contratación de ayuda depende de la cantidad de trabajo que tengas, de cuánto puedas manejar por tu cuenta y de si tus empleados tendrán suficiente trabajo.

7.2. Crea una descripción del trabajo.

Comienza con una introducción general a la función seguida de una lista de responsabilidades y requisitos.

7.3. Fija un salario.

Investiga cuál es la tarifa actual para el puesto que estás ofreciendo.

7.4. Busca candidatos adecuados.

Puedes utilizar anuncios de trabajo tradicionales o herramientas de contratación en línea para buscar candidatos calificados.

7.5. Registra a tu nuevo empleado.

Cuando estés listo para contratar a un candidato, deberás agregarlo a tu nómina y completar todos los requisitos legales federales y estatales.

