



Cómo iniciar un negocio de paisajismo

Checklist

1. Decide si comenzar un negocio de paisajismo es lo que en verdad quieras.

1.1. Asegúrate de que sea la mejor decisión profesional para ti.

Ser paisajista amerita tener buena condición física y excelentes conocimientos sobre diseño, técnicas de jardinería y diferentes plantas.

1.2. Considera tus habilidades de diseño de paisajes.

Diseñar jardines grandes será un desafío.

2. Investiga la industria del paisajismo.

2.1. Investiga las estadísticas en tu área.

Antes de comenzar tu negocio, asegúrate de investigar sobre los negocios de jardinería en tu ubicación ideal y sus alrededores.

3. Decide qué tipo de negocio de paisajismo quieres abrir.

3.1. Investiga los tres tipos de negocios de jardinería.

Hay tres tipos comunes de negocios de jardinería: arquitectura de jardinería, jardinería y mantenimiento del cuidado del césped.

3.2. Considera el clima de tu área.

Es importante considerar que los negocios de paisajismo prosperarán principalmente durante el verano y la primavera.

4. Crea un plan de negocios.

4.1. Utiliza tu investigación para compilar un plan de negocios detallado.

Esta importante herramienta estratégica te ayudará a concentrarte en tus objetivos a corto y largo plazo, documentar estrategias y enumerar tus expectativas financieras.

5. Nombra a tu negocio de paisajismo.

5.1. Anota las ideas de nombres.

Escribe tus ideas de nombres y pruébalas con amigos, familiares y socios comerciales.

5.2. Realiza una búsqueda de marca registrada.

Esta búsqueda te ayudará a determinar si tu nombre deseado está disponible como marca comercial.

5.3. Realiza una búsqueda de disponibilidad de nombres con el estado.

Antes de registrar tu nombre comercial, consulta con la oficina de la Secretaría de Estado en tu estado para asegurarte de que tu nombre comercial no esté ya registrado.

5.4. Registra tu nombre de dominio.

Contar con un nombre de dominio le agregará un sentido de credibilidad y profesionalismo a tu negocio.

6. Obtén financiamiento.

6.1. Acércate a amigos y familiares.

Pregúntales si están dispuestos a invertir en tu objetivo comercial.

6.2. Comienza pequeño.

Si no puedes pagar los costos iniciales de apertura de una gran empresa, considera comenzar con algo pequeño ofreciendo servicios de jardinería para pequeñas empresas u hogares.

6.3. Solicita un préstamo para pequeñas empresas.

Es una idea ideal si necesitas más fondos de los que tú o tu familia y amigos puedan pagar.

6.4. **Solicita una tarjeta de crédito comercial.**

Una herramienta para pedir dinero prestado de manera regular y generar un historial crediticio.

6.5. **Considera la posibilidad de financiar tu equipo.**

Antes de comprar equipo por adelantado, considera solicitar un préstamo para adquirir el equipo.

7. Forma tu negocio de paisajismo.

7.1. **Elige tu estructura empresarial.**

Hay cuatro estructuras comerciales comunes: propiedad unipersonal, sociedad, Sociedad de Responsabilidad Limitada, y corporación.

7.2. **Obtén las licencias y permisos correspondientes.**

Para operar legalmente tu negocio, investiga y comprende las leyes de licencias estatales y locales que supervisan los negocios de paisajismo.

7.3. **Abre una cuenta bancaria.**

Esto te ayudará a mantener registros contables precisos.

7.4. **Obtén un seguro.**

Debido a que puedes estar trabajando en espacios peligrosos o con equipo pesado, es posible que necesites un seguro especial.

7.5. **Cumple con la normativa fiscal.**

Deberás investigar las leyes fiscales que afectan a tu negocio.

7.6. **Define un sistema contable.**

Es posible que debas comprar un software de contabilidad o contratar a un contador.

7.7. **Elige una ubicación.**

Considera esta posibilidad sólo si tu equipo ya no cabe en tu cochera, o necesitas presentar diseños de paisajismo a clientes en un entorno profesional.

8. Consigue equipo y suministros.

- 8.1. Decide si quieres rentar o comprar equipo.
- 8.2. Si planeas comenzar con poco, tienes la opción de rentar equipo. Si bien el equipo debe ser de alta calidad, no es necesario que compres uno nuevo.
- 8.3. Compra equipo.

A medida de que tu negocio crezca, también lo harán los costos de estos equipos.

9. Contrata y entrena a empleados.

- 9.1. Sé claro con lo que buscas.

Dependiendo del tipo de servicios que pretendas ofrecer, puede resultar necesario contratar y capacitar empleados adicionales.

- 9.2. Registra tus nuevos empleados ante el estado.

La ley federal requiere que todos los empleados estén registrados ante el estado.

10. Fija tu tarifa.

- 10.1. Investiga los precios que ofrece tu competencia.

Marca a otros negocios de paisajismo y jardinería para conocer sus precios y darte una idea de qué tan competitivo podrías ser.

- 10.2. Cotiza el proyecto.

Tus costos deben incluir suministros, herramientas, equipo, gastos generales y ayuda extra.

- 10.3. Reúnete con tus clientes y comenten el proyecto en mente.

Asegúrate de realizar múltiples preguntas que te ayuden a darte una idea sobre la magnitud del trabajo de paisajismo.

- 10.4. Dale seguimiento a tus horas laborales.

Conocer cuánto tiempo te toma un proyecto es de vital importancia para fijar una tarifa.

10.5. Calcula los costos de material y suministros.

A esta altura, ya deberías de conocer qué tipo de materiales necesitarás a partir del diseño que pidió tu cliente.

10.6. Calcula los gastos generales.

Estos deberían de incluir transporte, marketing, renta de tu oficina, mantenimiento y reparación de equipo, herramientas de jardinería, uniformes, contadores y seguro.

10.7. Calcula los costos de subcontratistas.

Si tu trabajo de paisajismo requiere ayuda extra de subcontratistas, necesitarás cotizar sus tarifas.

10.8. Calcula el costo de mano de obra.

Incluye tu tarifa por hora si estarás trabajando solo.

10.9. Calcula tu margen de costos.

Tu margen de costos necesita incluirse en tus costos totales para terminar tu trabajo/proyecto de paisajismo.

10.10. Añade los costos totales.

Si tu estado pide un impuesto sobre la venta, inclúyelo también.

11. Promociona tu negocio de paisajismo.

11.1. Crea una estrategia de marketing.

Desarrollar e implementar una buena estrategia de marketing te ayudará a obtener el éxito que te mereces.

11.2. Intenta que se corra la voz.

La mejor táctica de marketing es dejar satisfechos a tus actuales clientes para que estos te recomiendan en sus círculos sociales.



11.3. Promociona tu negocio de paisajismo.

Prueba con diferentes plataformas de publicidad.

11.4. Compra un vehículo para tu negocio.

Considera comprar un camión lo suficientemente grande para que quepan todas tus herramientas de jardinería y paisajismo.

11.5. Acércate a negocios y sitios locales.

Comparte tus volantes y tarjetas de presentación con diferentes lugares.

11.6. Promociona tu negocio en línea.

Muchos de tus clientes podrás encontrarlos en Internet cuando estos busquen un negocio de paisajismo en línea.

11.7. Crea una estrategia SEO.

Querrás invertir en una estrategia exitosa de SEO (Optimización de Motores de Búsqueda) y registrar a tu negocio en Google.

12. Define un horario por día.

12.1. Fija un costo para tus servicios y trabajos.

No olvides considerar el tiempo de traslado y lo que te tomará empezar y finalizar cada proyecto.

12.2. Gestiona el horario de tus empleados.

Asegúrate de que cada empleado tenga su propio horario para evitar conflictos sobre falta de disponibilidad.