



Cómo empezar un negocio en los Estados Unidos

Checklist

1. Investigación de mercado.

1.1. Investiga utilizando una variedad de métodos.

Realiza una investigación de mercado para conocer lo que el público piensa sobre tu producto.

2. Crea un plan de negocio.

2.1. Enfócate en tus inversionistas potenciales.

Presenta tu plan de negocios a tus inversionistas potenciales para que ellos conozcan hacia donde irá su dinero.

2.2. Escribe un resumen ejecutivo.

Te resultará más sencillo escribir un resumen ejecutivo posterior a escribir todo el documento.

3. Asegura el financiamiento.

3.1. Decide qué tipo de financiamiento necesitarás.

Debes considerar si te será mejor pedir dinero a familiares o un préstamo bancario.

3.2. Prepara la papelería adecuada.

Deberás preparar la papelería que te pida la institución bancaria a la cual pedirás el préstamo.

3.3. Considera vender acciones de tu compañía.

Si estás teniendo dificultades obteniendo los préstamos o créditos que necesitas, vender acciones puede ser una buena opción.

4. Crea una entidad legal.

4.1. Escoge una estructura legal.

Las cuatro estructuras legales más comunes para un pequeño negocio son: Empresa individual, Sociedad, Corporación y Compañía de Responsabilidad Limitada.

4.2. Date de alta ante la Secretaría del Estado.

De acuerdo a tu estructura legal, deberás darte de alta para pagar impuestos.

4.3. Solicita tu Número de Identificación de Empleador.

Si tendrás empleados, necesitas darte solicitar tu EIN.

5. Encuentra un espacio para tu negocio.

5.1. Decide entre rentar o comprar una propiedad.

De acuerdo a tu tipo de negocio, puede que necesites comprar propiedades. Otra opción es rentar pues te disminuirá los gastos iniciales de tu negocio.

5.2. Decide qué tipo de espacio necesitas.

Otro factor a considerar es la ubicación de tu espacio.

6. Compra un seguro.

6.1. Investiga qué tipo de seguro necesitas.

Infórmate sobre los diferentes tipos de seguros que necesitarás, así como la compañía de seguros que mejor te convenga.

7. Contrata trabajadores.

7.1. Enlista cuáles vacantes necesitan ser llenadas.

Decide exactamente cuántos empleados necesitas y qué vacantes llenarán.

7.2. Anuncia oportunidades laborales.

Anuncia tus vacantes en diferentes bolsas de trabajo para llegar a más personas.

7.3. Revisa las postulaciones.

Podrás ir separando a los candidatos cualificados de los no cualificados.

7.4. Agenda entrevistas.

Una vez que hayas encontrado una cantidad adecuada de candidatos para las vacantes que buscas llenar, contáctalos y agenda entrevistas individuales.

7.5. Envía ofertas laborales.

Una vez listo para contratar a candidatos, envíales ofertas formales de trabajo a cada uno.

8. Desarrolla relaciones de trabajo.

8.1. Haz networking con personas clave.

Crea buenas relaciones de “negocio a negocio” pues es mutuamente beneficioso, ya que les ofrece estabilidad a largo plazo a ambas partes.

8.2. Únete a tu Cámara de Comercio local.

Procura frecuentar eventos de networking donde conozcas a otros propietarios de empresas.

9. Branding y publicidad.

9.1. Escribe un pitch.

Un pitch es un cortísimo resumen de lo que tu negocio es y por qué es valioso.

9.2. Crea una identidad de marca.

Aterriza en frases y palabras clave la personalidad de tu empresa.

9.3. Diseña un logo.

No subestimes la importancia de un logo, pues éste hace a tu negocio reconocible.

9.4. Crea una página web y Redes Sociales.

Un sitio web y una fuerte presencia en Redes Sociales son esenciales en el mercado digital de hoy en día.