

**NameSnack**

Generador de nombres de empresas

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.

