



Lista de verificación antes de comenzar su negocio

*Basado en el plan de estudios SCU MOBI,
¡aquí hay una lista de verificación para ayudarle a guiar su lanzamiento!*

- Ha elaborado **un plan de negocios** para su negocio/empresa.
- Ha establecido lo siguiente para su negocio:
 - Nombre de su empresa (incluido el DBA que ha sido registrado y protegido).
 - Definición y descripción de los productos o servicios que ofrecerá su negocio.
 - Formas y lugares donde los productos/servicios estarán disponibles para su compra. (Cuándo y dónde le comprará el cliente).
 - Demanda y sostenibilidad de este negocio en función de los clientes objetivo y del mercado.
 - Punto de precio de los productos/servicios.
 - Cualquier limitación de su producto/servicio, así como la forma de evitarlas.
- Ha investigado los principales competidores/la mejor competencia en el mercado, incluidos:
 - Competidores directos.
 - Competidores indirectos.
- Su negocio será: (seleccione todas las que correspondan)
 - Basado en el hogar
 - Autonomo
 - Independiente
 - En línea/Comercio electrónico
 - Escaparate/Tienda de ladrillo y mortero
 - Franquicia
 - Otro
- Su negocio será administrado/operado en:
 - Oficina/espacio en casa
 - Espacio de coworking
 - Espacio separado arrendado/alquilado
 - En el lugar (por ejemplo, lavado de autos móvil, limpieza de casas, fotografía, etc.)
- Si va a operar su negocio desde casa, ha revisado **la lista de verificación de preparación para negocios autónomos, independientes y desde el hogar** para prepararse.
- Ha establecido uno de los siguientes para la identificación comercial:
 - Número de identificación del empleador (EIN)
 - Número de Seguro Social Personal (SSN)/Número de Identificación de Contribuyente Individual (ITIN)
- Ha establecido una cuenta bancaria separada para su negocio (separada de su cuenta bancaria personal, si es posible).

- **Ha obtenido los permisos y licencias necesarios para su negocio en todos y cada uno de los niveles apropiados:**
 - De la ciudad
 - Del estado
 - Del condado
 - Del nivel federal
 - Licencia de impuestos comerciales
 - Específico de la industria (por ejemplo: electricista, contador, belleza, guardería, etc.)
- **Ha evaluado los riesgos de su negocio y dispuesto la cobertura de seguro cuando corresponda.**
- **Ha determinado la cantidad de fondos necesarios para el negocio y asegurado la cantidad de lo siguiente:** (seleccione todo lo que corresponda)
 - Capital (*dinero que ya tienes*)
 - Ahorros personales
 - Amigos y familiares
 - Socio (si corresponde)
 - Otro
 - Deuda (*dinero que pedirá prestado, considere incluir la tasa de interés y/o el costo total del préstamo y cómo/cuándo debe pagarse*)
 - Amigos y familia
 - Banco, prestamista de desarrollo comunitario (CDFI), microprestamista u otro préstamo
 - Préstamo de la SBA
 - Crédito (proveedor, arrendador, etc.)
 - Tarjeta de crédito
 - Garantía
 - Otro
- **Ha calculado una proyección de flujo de efectivo de un año y se ha determinado y asegurado la cantidad necesaria para garantizar la liquidez.**
- **Ha completado nuestra [Lista de verificación de acciones](#) para la contabilidad y las finanzas de su negocio.**
- **Su negocio será administrado de manera adecuada, legal y económica con:**
 - Yo solo dueño/creador (trabajo solo)
 - Yo y un socio o socios
 - [Contratistas independientes](#)
 - Empleado(s) contratado(s)
- **Ha establecido la organización legal de la empresa como:**
 - Propietario único
 - Asociación
 - Sociedad Limitada
 - Sociedad de responsabilidad limitada (LLC)
 - Sociedad anónima de beneficio o de propósito social
 - S-Corp
 - Corporacion
 - Sin fines de lucro
- **Ha establecido formas de aceptar y realizar pagos para su empresa.**

- **Ha implementado las siguientes herramientas de comunicación para llevar a cabo su negocio:** (seleccione todas las que correspondan)
 - Computadora/computadora portátil/tableta
 - Impresora
 - Software
 - Teléfono celular/teléfono inteligente y plan de operador (y un teléfono fijo si es necesario)
 - Correo electrónico (que esté conectada con su empresa)
 - Dirección postal/caja P.O.
 - Herramienta de videoconferencia/conferencia web
 - Herramientas de colaboración en línea
 - Sistema de calendario/software para horarios y citas
 - Otro
- **Ha completado los siguientes pasos para crear su sitio web:** (si corresponde)
 - El nombre de dominio ha sido registrado y comprado.
 - El proveedor de alojamiento ha sido elegido y comprado.
 - Se ha comprado un certificado SSL para seguridad adicional (si es necesario o aplicable, especialmente si la empresa realizará comercio electrónico).
 - El sitio web ha sido diseñado, construido y publicado por mí o por un desarrollador web.
 - Se han anotado todos los límites de plazo, tarifas e información de inicio de sesión para futuras referencias.
- **Si su empresa está utilizando una estrategia de comercio electrónico para vender productos o servicios a un público más amplio en línea, ha:**
 - Determinado el tipo de modelo de comercio electrónico.
 - Considerado y contabilizado todos los requisitos y tarifas asociados con cualquier proveedor o herramienta de procesamiento de pagos.
 - Consultado con la Oficina de la Junta Estatal de Ecuilización o la oficina del gobierno local para determinar el impuesto a las ventas apropiado y comprender las reglas y regulaciones para el comercio electrónico internacional si planea vender globalmente.
- **Ha establecido los siguientes canales publicitarios y promocionales:** (marque los que correspondan)
 - En línea/Digital (sitio web, comercio electrónico, redes de colaboración colectiva, redes sociales, publicidad digital)
 - Marketing por correo electrónico/boletines
 - Correo directo
 - Marketing local (es decir, cámaras de comercio, eventos de networking)
 - Ferias comerciales
 - Otro
- **Ha creado los siguientes materiales de marketing y garantías:** (seleccione todas las que correspondan)
 - Logotipo de la empresa
 - Se han creado cuentas de redes sociales y se han asegurado nombres para estas plataformas: _____, _____, _____, etc.
 - Se han creado perfiles comerciales de Google, Bing, Yelp, etc.
 - Se han diseñado y comprado/impreso materiales promocionales:
 - Señalización (si es necesario para la ubicación física), imán para automóvil, etc.
 - Volantes (si corresponde)
 - Tarjetas de visita
 - Facturas
 - Uniformes
 - Otro

