



Lista para Empezar Un Nuevo Negocio

Esta lista es una guía. Estas son las principales áreas de contenido que deben ser incluidas en su plan de negocio. Complete esta lista y contáctenos al 773-508-5885 o mande un correo a helpdesk@rpba.org para agendar una cita. Para conocer más acerca de nuestro programa de entrenamiento empresarial GROW/PROGRESANDO, visite www.grow-progresando.org.

Para conocer más acerca de clases y programas del Departamento de Asuntos de Negocios y Protección al Consumidor de la Ciudad de Chicago, llame al (773)-744-GOBIZ.

Resumen Ejecutivo

- Resuma en un párrafo su propuesta del concepto de negocio, mercado objetivo, metas y objetivos.

Descripción del Negocio

- ¿Cuál es el nombre de su negocio, tipo de negocio y ubicación? ¿Es de tiempo completo o estacional? ¿Cuál es su propuesta de horario de operación? ¿Localidad existente/propuesta? ¿Qué licencias de zonificación y/o permisos necesitará su negocio?
- Estructura de Negocio (Propietario Único, Sociedad, Corp, S-Corp, LLC Corp).
- ¿Cuál es el estado de su negocio (iniciando, estableciendo, expandiendo, etc.)?
- ¿Qué hace que su negocio sea único?, ¿Por qué se siente seguro de que su negocio es una buena idea?

Descripción de su Producto o Servicio

- ¿Cuál es su producto o servicio? ¿Cuáles son sus características? ¿Qué lo hace único?
- ¿Cómo su producto o servicio satisface necesidades?, ¿Cuáles son los beneficios de su producto o servicio?
- ¿Cómo está usted fijando precios de su producto o servicio?, ¿Cómo se comparan sus precios con los de la competencia?
- ¿Qué evidencia concreta tiene de que existe demanda para su producto?

Plan de Manejo Operacional

- ¿Quién manejará su negocio?, ¿Cuál es su experiencia y/o entrenamiento en administración?
- ¿Tendrá ahora empleados o en un año?, ¿Cuántos? ¿Serán de tiempo completo o medio tiempo?
- ¿Cómo los entrenará?, ¿Se les pagará un salario o por hora?, ¿Habrá beneficios adicionales?
- ¿Cómo manejará sus finanzas?, ¿Hará registros diarios o tendrá servicios profesionales?
- ¿Qué equipo va a necesitar?, ¿Quién lo suministrará?

Plan Financiero

- Ingreso total estimado para el año inicial, ¿calculado por mes o trimestre?, ¿Basado en qué información?
- ¿Cuánto costará abrir tu negocio (incluyendo su construcción) y sostenerlo por 12 meses sin obtener ganancias?
- ¿Cuál será el flujo de caja mensual para el primer año?, ¿tiene hoja de cálculo?
- ¿Cuáles son sus necesidades financieras personales mensuales? Dado que con frecuencia un negocio toma al menos un año para generar ingresos, ¿cómo va a pagar sus propios costos de vida en el primer año?
- ¿Qué volumen de ventas necesita para producir ganancias los primeros 3 años?
- ¿Cuáles son sus pronósticos de activos, pasivos y patrimonio neto cuando abra su negocio?
- ¿Cuál es el valor de su equipamiento?
- ¿Cuál es su estrategia financiera o posibles fuentes de financiamiento?
- ¿Cómo usará el dinero que obtuvo de prestamistas o inversionistas?
- ¿Cómo se garantizará su préstamo?, ¿Cómo y cuándo lo pagará?

Mercadeo

- ¿Cómo va a promocionar su negocio?
- ¿Cuál es su mercado objetivo y cómo llegará a esos clientes?

Rogers Park Business Alliance | 1448 W. Morse Ave. Chicago, IL 60626 | 773-508-5885 | www.rpba.org

Cortesía de JVS Chicago y traducido al español por Rogers Park Business Alliance.