

FORMACIÓN DE UN NEGOCIO



Houston



MC | MASSCHALLENGE

Quienes Somos?

NUESTRA MISION EN EL PROGRAMA
DE CONEXIÓN EMPRESARIAL ES
PROVEE EDUCACIÓN, RECURSOS Y
CONEXIÓN A CAPITAL A
EMPREENDEDORES QUE ESTAN
LANZANDO O CRECIENDO UN
NEGOCIO.

BakerRipley
Community Developers



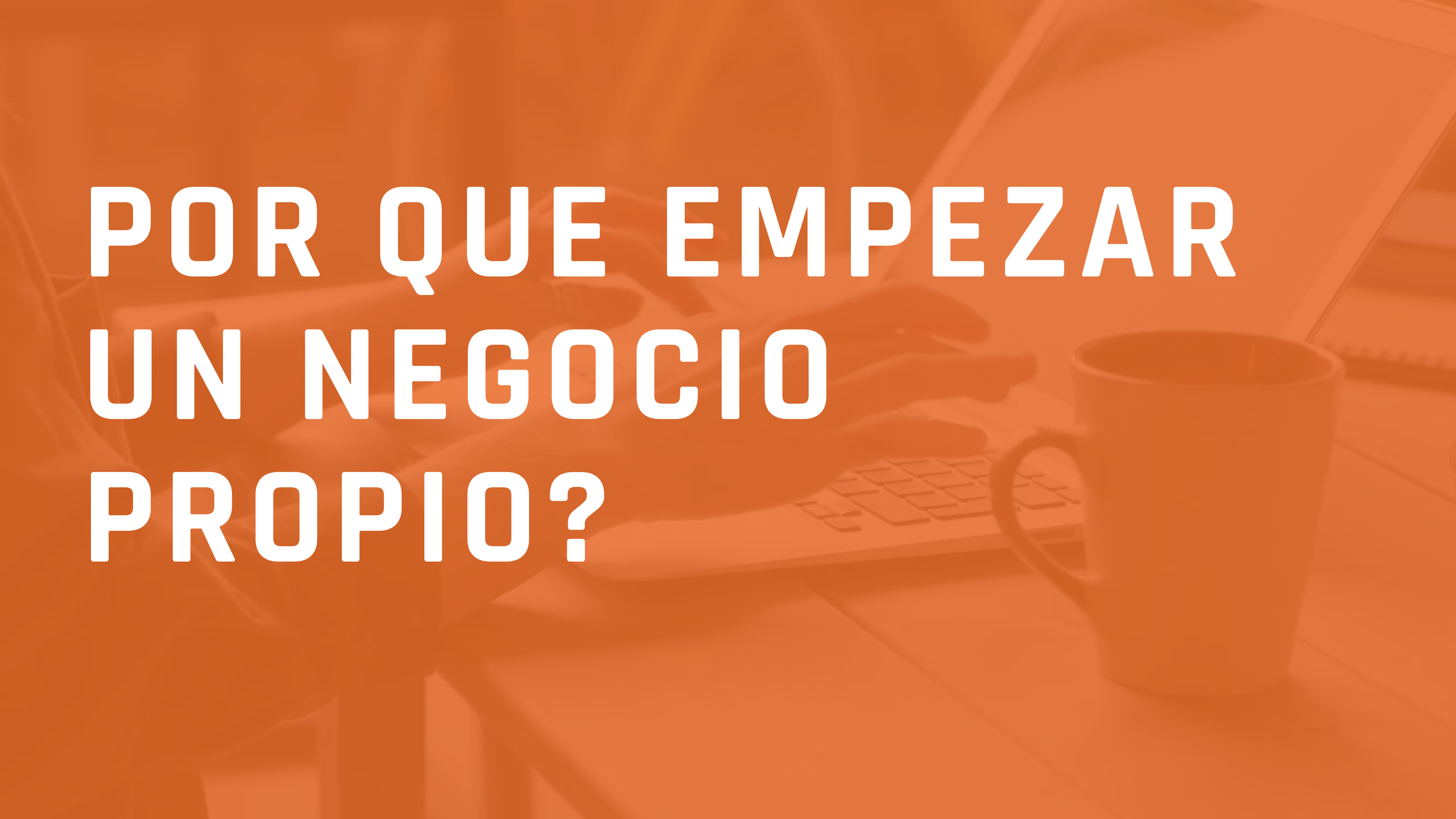
NINI GUTIERREZ
Entrenadora de Pequeños Negocios
BakerRipley



AGENDA

NUESTROS TEMAS DE ENFOQUE

- **Por qué comenzar un propio negocio?**
- **Plan de Negocios**
- **Estructura Legal**
- **EIN y Codigos de SIC y NACIS**
- **Permisos y Licencias**



**POR QUE EMPEZAR
UN NEGOCIO
PROPIO?**

PLAN DE NEGOCIO

- RESUMEN EJECUTIVO
- DESCRIPCIÓN DE LA COMPANIA
- ESTUDIO DEL MERCADO
- DEFINIR PRODUCTOS Y SERVICIOS
- PUBLICIDAD Y VENTAS
- ESTUDIO ORGANIZACIONAL
- ESTUDIO FINANCIERO
 - PROYECCIONES FINANCIERAS
 - GASTOS INICIALES
 - PRESTAMOS

Business Model Canvas

Diseñado para:

Diseñado por:

Et:

Iteración:

Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?
¿quiénes son nuestros suministradores clave?
¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
¿qué actividades clave realizan los socios?

relaciones para socios:
apoyo técnico y financiero
relación de desarrollo y explotación
diferenciación de los socios y actividades particulares

Actividades clave



¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿nuestros canales de distribución?
¿nuestras relaciones con clientes?
¿nuestras fuentes de ingresos?

categorías:
producción
canales de distribución
plataforma / red

Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?
¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?
¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

características:
novedad
rendimiento
personalización
"facilidad de uso"
diseño
precio, calidad
prestigio
menor esfuerzo para
resolución de problemas
conveniencia / facilidad

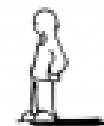
Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantenemos cada uno de nuestros segmentos de cliente?
¿quién hemos establecido?
¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?
¿cuánto cuestan?

ejemplos:
redes de franquicia
redes de franquicia de venta
asociación de
servicios personalizados
comunidades
co-creación

Segmentos de cliente



¿para quién estamos creando valor?
¿quiénes son nuestros clientes más importantes?

características:
segmentos de cliente
segmentos de
mercado
segmentos de cliente

Recursos clave



¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes?
¿fuentes de ingresos?

tipos de recursos:
financios
estructuras (producción, marca, canales, etc.)
humanos
tecnológicos

Canales



¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?
¿cómo los contactamos ahora?
¿cómo están integrados nuestros canales?
¿cómo funcionan mejor?
¿cómo son más eficientes en costes?
¿cómo los integramos con las rutinas de cliente?

tipos de canal:

1. Directo
¿cómo conseguimos directamente las producciones y servicios de nuestra empresa?
2. Indirecto
¿cómo podemos conectar a clientes con otras fuentes de producción de valor de nuestra organización?
3. Compañía
¿cómo conseguimos a nuestros clientes comprar productos y servicios directamente?
4. Aliados
¿cómo conseguimos propuestas de valor para clientes?
5. Asociados
¿cómo conseguimos propuestas para vender otros productos?

Estructura de costes



¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
¿qué recursos clave son los más caros?
¿qué actividades clave son las más caras?

en tu negocio más:
basado en costes fijos (para de coste más barato, propuesto para reducir el precio de venta, reduciendo el margen de beneficio)
basado en costes variables (para de coste más caro, propuesto para reducir el precio de venta, reduciendo el margen de beneficio)

características de ejemplo:
costes fijos (salarios, alquiler, etc.)
costes variables
costes de variable
costes de variable

Fuentes de ingresos



¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?
¿para qué pagan actualmente?
¿cómo están pagando ahora?
¿cómo prefieren pagar?
¿cómo contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

tipos	precio fijo	precio dinámico
venta directa	precio de venta	precio de venta
venta por suscripción	precio de suscripción	precio de suscripción
venta por comisión	precio de comisión	precio de comisión
venta por licencia	precio de licencia	precio de licencia
venta por franquicia	precio de franquicia	precio de franquicia
venta por asociación	precio de asociación	precio de asociación

LA ESTRUCTURA LEGAL DEL NEGOCIO

UN CORTO ANALISIS



INDUSTRIA

Cual es la industria en la
que quieres entrar?



RIESGOS

Cuales son los riesgos
que enfrentan las
empresas de esta
industria?



CONSULTE
LOS ESTATOS
LEGALES DE
EMPRESAS



REGISTRE SU
EMPRESA



DBA (HACER NEGOCIOS COMO)

[HTTPS://WWW.CCLERK.HCTX.NET/APPLICATIONS/WEBSEARCH/AN.ASPX](https://www.cclerk.hctx.net/applications/websearch/an.aspx)

[HTTPS://WWW.CCLERK.HCTX.NET/PERSONALRECORDS.ASPX#ANINFO](https://www.cclerk.hctx.net/personalrecords.aspx#aninfo)



LLC (LIMITED LIABILITY CORP) CORPORACIÓN DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

[HTTPS://WWW.SOS.STATE.TX.US/CORP/FORMS_BOC.SHTML](https://www.sos.state.tx.us/corp/forms_boc.shtml)

[HTTPS://MYCPA.CPA.STATE.TX.US/COA/](https://mycpa.cpa.state.tx.us/coa/)



CORPORACIÓN

[HTTPS://WWW.SOS.STATE.TX.US/CORP/FORMS_BOC.SHTML](https://www.sos.state.tx.us/corp/forms_boc.shtml)

[HTTPS://MYCPA.CPA.STATE.TX.US/COA/](https://mycpa.cpa.state.tx.us/coa/)

**LLC/
CORPORACIÓN**



EIN

IRS EIN: [HTTPS://WWW.IRS.GOV/BUSINESSES/SMALL-BUSINESSES-SELF-EMPLOYED/EMPLOYER-ID-NUMBERS](https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/employer-id-numbers)

INDUSTRIA

Cual es la industria en la
que quieres entrar?



CODIGO NAICS

[HTTPS://WWW.CENSUS.GOV/NAICS/](https://www.census.gov/naics/)

PERMISOS Y LICENCIAS

TEXAS NO REQUIERE PERMISOS PAR NEGOCIO EN
GENERAL

- SALES TAX PERMIT
- FOOD MANUFACTURER PERMIT
- PERMISOS PARA NEGOCIOS DE COMIDA

Conectate con nosotros

OPPORTUNITY@BAKERRIPLEY.ORG

346.570.4458

[HTTP://BIT.LY/SMALLBIZAPPT](http://bit.ly/smallbizappt)



WWW.FACEBOOK.COM/ENTREPRENEURCONNECTION

