

GUÍA PARA INICIAR TU PROPIO NEGOCIO



**CRÉDITOS
PROFESIONALES**

 **BANCO
INDUSTRIAL**
Siempre de tu lado



INTRODUCCIÓN

Cada negocio inicia como uno pequeño, aunque, algunos se mantienen así, otros crecen con el paso de los años. La rentabilidad y crecimiento de ellos está basado en la habilidad para entender las operaciones y tomar buenas decisiones.

No hay límites para las personas que quieren llegar a convertirse en emprendedores exitosos. Solo necesitan tener un buen plan y la motivación para realizarlo. Esta guía está diseñada para encaminarte en el proceso de iniciar un negocio y **¡convertir esa gran idea en un negocio exitoso!**

Descubre tus **HABILIDADES**

La mayoría se conforma en trabajar para alguien más, en cambio **el emprendedor tiene una meta, quiere lograr la independencia económica, ser su propio jefe y crear algo nuevo.** Lo primero que debes hacer es evaluarte y ver si cuentas con las habilidades típicas de un emprendedor.

¿Por qué quieres empezar un negocio? Usa esa pregunta para guiarte hacia qué tipo de negocio quieres empezar. Una vez que te hayas pensado en la razón, **hazte más preguntas para conocerte mejor:**

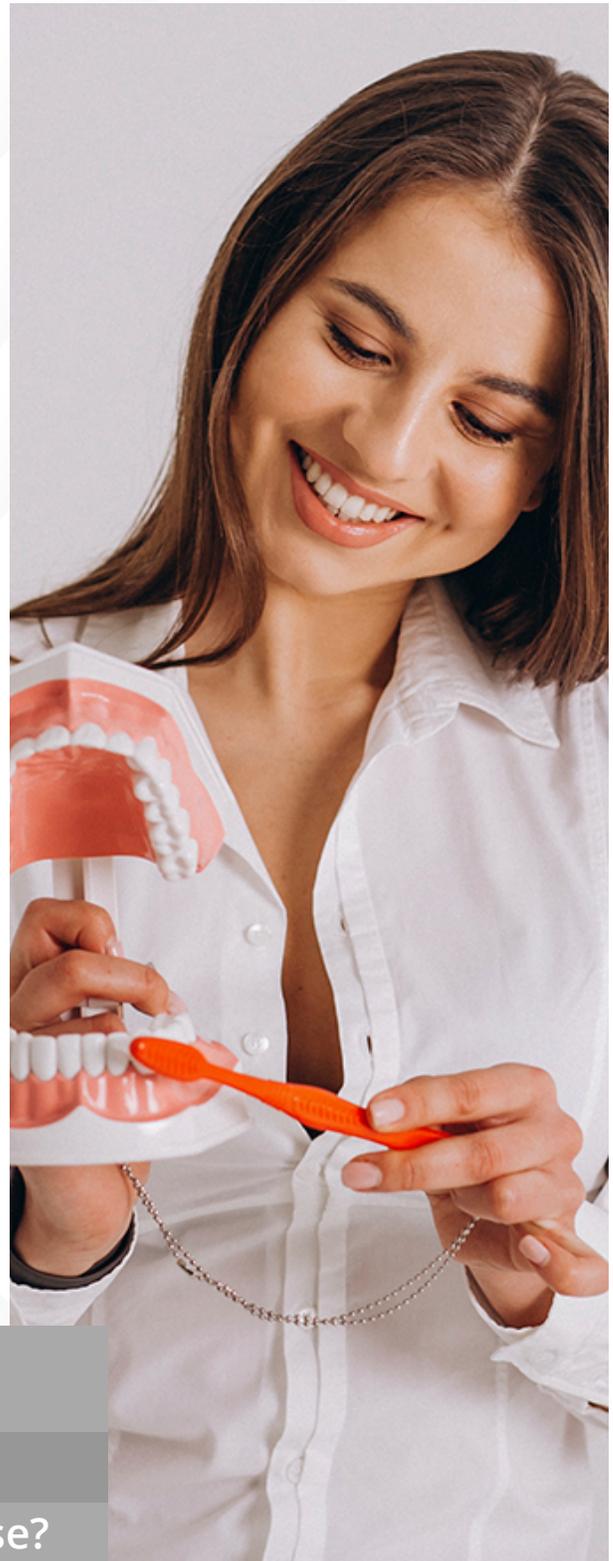
¿Qué habilidades tienes?

¿Qué te apasiona?

¿Cuáles son tus áreas de expertise?

¿Tienes capacidad de liderazgo?

¿Cuánto capital necesitas?



Desarrolla tu **IDEA**

Este paso es clave para determinar si tu idea es buena o es mejor seleccionar otra. Para facilitarte esta tarea, toma lápiz y papel y **define las propuestas que tengas, considera las ventajas y desventajas.**

¿Se trata de una idea realista?

¿Es viable técnicamente?

¿Es viable desde el punto de vista económico?

¿Estás en condiciones desarrollarla?

¿Su rentabilidad justifica los esfuerzos necesarios para ponerla en marcha?





Elabora un plan de **NEGOCIOS**

Contar con un plan de negocios sólido te guiará hacia el camino correcto. Este debe incluir una **misión**, una **visión**, un **resumen ejecutivo**, un **resumen de la empresa**, **muestras** del producto o servicio, una descripción de tu **mercado objetivo**, **proyecciones** financieras y el **costo** de las operaciones.

Dedica de una a tres páginas para cada pregunta, **recuerda que tu plan de negocios es un documento que conforme tu negocio vaya creciendo, tendrás que actualizar.**



Analiza tu **COMPETENCIA**

Un buen análisis de la competencia te permitirá conocer mejor a tus futuros competidores. Hazte algunas preguntas que te ayuden a tomar mejores decisiones y **diseñar estrategias** que te permitan **competir de la mejor manera posible**.

¿Cuáles son tus competidores?

¿Cuántos son?

¿Dónde están ubicados?

¿Cuáles son sus recursos y capacidades?

¿Cuáles son sus precios?

¿Cuáles son sus principales estrategias?

¿Cuáles son sus fortalezas y sus debilidades?

Para obtener este tipo de información puedes utilizar la técnica de **observación** y **visitar sus locales** y así observar sus procesos, la atención al cliente, comparar sus productos, **entrevistar a las personas** que trabajen o que hayan trabajado con ellos y a algunos de sus clientes.

Analiza tu **PÚBLICO OBJETIVO**

Conocerás sus necesidades, gustos, deseos, hábitos de consumo y comportamientos de compra.

Tendrás una **mejor idea** sobre qué tan dispuestos estarían tus clientes en **adquirir** tu producto o servicio, calcular un mejor pronóstico de **ventas**, diseñar **estrategias** de marketing acertadas, establecer el **precio** de acuerdo con su capacidad de pago, seleccionar los **canales de venta** más accesibles y redactar un **mensaje** publicitario que tenga un mayor impacto.



BUSCA asesoría legal

Desde que decides **comenzar un negocio** es el momento ideal para contratar a alguien que te ayude en el aspecto **legal**. Muchos propietarios de negocios cometen el error de buscar asesoría legal hasta que se ven confrontados con un problema.

Cada estructura de negocios ofrece protecciones y riesgos diferentes en las cuales un asesor legal puede **identificar, prever y resolver**.

Lo más importante siempre será **MINIMIZAR RIESGOS**





REGISTRA cada centavo que gastes

Tener el **control** sobre todos los gastos es crucial para tu **negocio**. El dinero se acaba rápidamente cuando lanzas una empresa.

Una contabilidad descuidada puede significar la muerte por lo que existe una **variedad de programas** que pueden ayudarte a mantener el control del dinero que gastas.



Calcula tu **INVERSIÓN**

Procura que el cálculo de tu inversión sea el **más acertado posible**. Para realizarlo haz una lista con todos los elementos que formarán parte de la inversión, junto con sus valores monetarios.

Luego suma los valores de cada elemento, **el resultado final te dará un aproximado del valor de tu inversión**.

Algunos de estos podrían ser:

Mesas, sillas, escritorios, teléfonos, computadoras, impresoras

Acondicionamiento del local (remodelaciones, instalaciones, pintura, acabados y decoración)

Gastos de constitución y legalización (licencias, permisos y registros)

Marketing, promoción y publicidad

Servicios básicos (agua, electricidad, internet)

Remuneraciones (sueldos y salarios)

Adelanto del alquiler del local



Busca **FINANCIAMIENTO**

Un elemento clave para comenzar tu negocio es contar con el **capital inicial**, muchos emprendedores afirman que contar con un buen financiamiento es la llave del éxito para la expansión de su negocio. **Algunas fuentes de financiamiento son:** ahorros propios, dinero de amigos y familiares, tarjetas de crédito, préstamos, empresas de financiamiento, inversionistas, entre otros.



LOGRA TUS METAS INMEDIATAS

EN CRÉDITOS PROFESIONALES te brindamos las fuentes de financiamiento que necesitas para que hagas realidad tus sueños.

Si quieres más **información** al respecto, ¡no dudes en preguntarnos! Si necesitas más **asesoramiento** sobre el tema, nosotros resolveremos todas tus dudas al respecto.

SOLICITA TU PRÉSTAMO



**BANCO
INDUSTRIAL**

Siempre de tu lado