

Métricas basadas en actividades para empresarios de bajos ingresos:

Los Primeros 80 pasos

Michael H. Morris, Ph.D., Universidad de Notre Dame:

Fase de Planificación

- Asista a un programa o curso de formación empresarial. (S)
- Evalúe sus fortalezas y debilidades personales cuando se trata de administrar un negocio, identifique métodos para abordar las debilidades. (S)
- Consiga un mentor emprendedor exitoso. (S)
- Entreviste al menos a treinta clientes y escriba los hallazgos. (P)
- Visite cuatro negocios de la competencia e identifique lo que hacen bien (P)
- Investigue las mejores prácticas y las últimas tendencias en su industria. (P)
- Determine si inicialmente el negocio será a tiempo completo o parcial y si mantendrá un trabajo existente mientras inicia el negocio. (P)
- Determine si desea iniciar un negocio de supervivencia, estilo de vida, crecimiento administrado o crecimiento agresivo. (P)
- Formule una propuesta de valor única. (P)
- Establezca un nombre para tu negocio o marca. (M)
- Solicite una patente, derechos de autor o marca registrada. (P)
- Determine cuántos generadores de ingresos tendrá inicialmente y cuáles generarán la mayor cantidad de ingresos. (P)
- Determine sus precios. (M)
- Calcule su primer año de puesta en marcha, costos fijos y variables. (F)
- Determine su margen de beneficio por unidad y su nivel de ventas de equilibrio. (F)
- Comprenda su relación de volumen (hi, med, lo) y margen (hi, med, lo). (P)
- Comprenda su relación de volumen (hi, med, lo) y margen (hi, med, lo). (F)
- Determine cuánto ingreso necesita generar de su negocio, si alguno para sobrevivir. (S)
- Segmente el mercado e identifique la audiencia y objetivo meta. (M)
- Determine si inicialmente trabajará desde su casa o tendrá un local; si tendrá un local, identifique y priorice las ubicaciones. (O)
- Ventas en línea o venderá en persona o a través de minoristas o intermediarios o su propia tienda (y el porcentaje de ventas a través de cada uno si usa más de uno). (M)
- Identifique y enumere sistemáticamente los recursos que tiene o que puede aprovechar de su red y su comunidad. (P)

Identifique las áreas de diferenciación. (M)

Identifique en qué se diferencia su negocio. Diseñe un modelo operativo. (cómo fabrica su producto o entrega su servicio) (O)

Complete un modelo de negocio formal en papel.(P)

Finalice su plan de negocios. (P)

Presente propuestas a amigos y familiares para identificar fondos, a bancos u otras fuentes de inversión. En la alternativa lleve a cabo una campaña de crowdfunding. (F)

Fase de Lanzamiento

Registre su negocio. (O)

Desarrolle procesos/acuerdos operacionales. (A)

Si tiene socios, establezca un acuerdo de asociación. (A)

Obtenga cualquier licencia o permiso requerido o relevante. (A)

Obtenga un seguro comercial. (A)

Establezca una junta de asesores. (A)

Obtenga un número de Identificación Patronal. (EIN) (A)

Abra una cuenta bancaria comercial. (A)

Diseñe modelos de facturas y de recibos. (A)

Establezca un sistema para recaudar y pagar impuestos. (A)

Establezca un sistema para aceptar pagos con tarjeta de crédito o medio electrónico. (F)

Firme un contrato de arrendamiento o acuerdo si no está trabajando desde casa. (O)

Compre o alquile equipos, herramientas y muebles esenciales. (O)

Diseñe e imprima letreros de señalización.(O)

Prepare la instalación o el sitio para las operaciones. (O)

Adquiera un sistema para monitorear la gestión diaria de pagos en efectivo. (A)

Adquiera un sistema para realizar un seguimiento de los ingresos y gastos (incluido el tiempo dedicado por semana)(A)

Configure un sistema de nómina para pagarse a si mismo y/o a cualquier empleado. (A)

Implemente un sistema completo de contabilidad. (A)

Obtenga tarjetas de presentación, papel timbrado, membretes, otros. (M)

Diseñe el logo para su empresa. (M)

Diseñe y lance su página web o “landing page” . (M)

Diseñe la presencia de su negocio en las redes sociales. (M)

Participe activamente en organizaciones y eventos de la comunidad empresarial. (M)

Desarrolle e implemente estrategias de mercadeo de guerrilla.(M)

Identifique fuentes de suministro y adquiera el inventario o los materiales necesarios. (O)

Realice una producción de prueba o una ejecución operativa y determine el enfoque para garantizar la calidad y la consistencia. (O)

Establezca un sistema para la entrega/envío y decida si se le cobrará al cliente por esto. (O)

Determine los miembros de la familia o amigos que inicialmente trabajarán en el negocio, si se les pagará y cuánto, y cuántas horas por semana trabajarán. (O)

Desarrolle las descripciones de trabajo, contrato o acuerdo de empleo y contrate al primer empleado. (O)

Realice un evento de lanzamiento. (M)

Haga la primera venta. (M)

Fase de Desarrollo

Establezca los procesos operativos para su negocio. (O)

Establezca los objetivos de ventas mensuales. (P)

Desarrolle una base de datos de clientes para mercadeo/explore las opciones de CRM. (M)

Determine dónde tiene escasez de flujo de efectivo mensual y estacionalmente, explore opciones para líneas de crédito u otras formas de llenar las brechas de flujo de efectivo. (F)

Evalúe los patrones en gastos y costos, identifique dónde se pueden reducir los costos. (O)

Determine los patrones en las ventas (clientes que compran más, productos/servicios que se venden más, productos/servicios que generan la mayor ganancia). (M)

Establezca e implemente encuestas o procesos para obtener comentarios de los clientes. (M)

Evalúe la segmentación de clientes y área de enfoque. (M)

Establezca un programa de fidelización para clientes habituales. (M)

Ajuste la combinación de productos/servicios y los niveles de inventario. (O)

Añada nuevos productos o servicios. (M & O)

Evalúe e identifique las fuentes de suministros más ciertas, identifique proveedores adicionales, compre de manera más eficiente. (O)

Contrate empleados adicionales. (O)

Determine cómo los clientes aprenden sobre su negocio y ajuste el enfoque de mercadeo. (M)

Continúe empleando estrategias de mercadeo de guerrilla pero implemente esfuerzos formales de publicidad en los medios. (M)

Ajuste los precios según sea el caso. (M)

Integre o mejore el programa de contabilidad para generar estados financieros. (A)

Desarrolle procesos, reglas y/o manual para los empleados. (O)

Desarrolle un sistema para evaluar a los empleados y proporcionar retroalimentación. (O)

Obtenga una Certificación de Negocios propiedad de mujeres, minoría o veterano, si aplica. (M)

Complete una solicitud para línea de crédito. (F)

Llave:

F = actividad de financiación y gestión financiera

O = actividades de operaciones, producción, logística o compras

M = actividad de marketing

A = actividad administrativa, de mantenimiento de registros y contable

P = planificación y estrategia