

National Workshop Resource

Presentation Title: Deberia Comenzar un Negocio

Submitted by: Silicon Valley Chapter # 405

If you would like to more information about this presentation or to connect with a member of our workshop program group, please contact education@score.org



Enfoque de esta Clase:

Ayudarle a contestar esta pregunta...

¿Debería comenzar un negocio?

Con una

Visión general de cómo comenzar un negocio

Agenda

- **Estudio de Casos**
- **Siendo su Propio Jefe**
- **Comenzando**
- **Repaso de un Plan de Negocio**
- **Próximos Pasos**



Estudio de Casos

Karen Choy Singer – La tienda de UPS

Jason Yelowitz – Serie de compañías de internet

Ejemplos de la vida real de empresarios de pequeños negocios exitosos



Estudio de Casos

Karen: 18 años de carrera en el sector tecnológico

- Entrenadora
- Ingeniera en ventas
- Gerente
- Mercadeo/Relaciones Públicas

– Desempleada

Jason: Constante cambio de trabajo

- Pintaba casas, vendedor, comprador en una tienda por departamentos, lavandería
- Fracasó en su intento de un negocio nuevo (startup)



Ser su Propio Jefe: Diferencias

Siendo un empleado	Teniendo su propio negocio
Salario, beneficios, vacaciones pagadas	Todo el ingreso es suyo, pero hay incertidumbre en cuanto a ese ingreso
Estructura, horas regulares	Flexibilidad, largas horas de trabajo
Apoyo en cuanto a espacio de oficina, computadoras, recursos humanos	Todo lo tiene que hacer usted mismo
Jefes, compañeros de trabajo, empleados	Todas las decisiones son suyas, usted establece su propia red



Ser su Propio Jefe

Auto Evaluación: Características Personales

- Destrezas de liderazgo
- Decisivo
- Habilidad para vender
- Independiente
- Confianza en usted mismo
- Tolera Riesgos
- Alto nivel de energía
- Competitivo por naturaleza
- Adaptable / Se ajusta a los cambios



Caso: Karen

Características Personales

- **Era muy buena estableciendo relaciones personales**
- **Le gustaba ser diferente**
- **Sobresaliente en los trabajos que tuvo en diferentes posiciones y compañías**
- **Disfrutaba competir en artes marciales**
- **Disciplinada en trabajar para lograr sus metas**



Caso: Jason

Características Personales

- Trabajaba para otros sin descanso
- Sólidas destrezas en ventas
- Habilidad probada para trabajar independiente
- Dispuesto a luchar contra la corriente
- Valoraba más tener calidad de vida que títulos



Ser su Propio Jefe

Auto Evaluación: **Situación Personal**

- **Conocimiento** de productos/servicios
- **Experiencia en los negocios**
- **Cómodo con crear relaciones** con los clientes
- **Recursos Financieros Adecuados**
- **Comunidad que le apoye**



Caso: Karen

Situación Personal

- Basta experiencia trabajando con clientes
- Experiencia en gerencia
- Conocimiento entrenando y haciendo presentaciones
- Base en Relaciones Públicas
- Tenía un esposo que le dijo que la apoyaría en este esfuerzo



Caso - Jason

Situación Personal

- Adoptó temprano la generación de ventas a través de internet
- Fortalezas en el desarrollo y entendimiento de métricas relevantes
- Sólido registro de ventas
- Gastos personales moderados
- Dispuesto a tratar y fracasar y tratar de nuevo
- **Pero**, no estaba dispuesto a arriesgar una porción significativa de sus ahorros

Comenzando: 3 Opciones

1. **Su propia idea**
2. **Comprar un negocio existente**
3. **Comprar una franquicia**



Comenzando: Opción I: Su Propia Idea

- **Necesidad del cliente**
- **Propuesta de valor único**
- **Disponibilidad del mercado**
- **Defensas ante la competencia**
- **Financiamiento de los costos iniciales**



Comenzando:

Opción 2: Comprar un Negocio Existente

- **Ventajas**
 - Base de **clientes** existente
 - **Modelo** de negocio funcional
 - **Historial** corroborable
- **Desventajas**
 - **Mala** reputación /clientes insatisfechos
 - **Lealtad** de los clients al dueño actual
 - **Valor** del negocio inflado
- Tome el curso “Vendiendo/comprando un negocio pequeño exitosamente”



Comenzando:

Opción 3: Compre una Franquicia

- **Ventajas:**
 - **Marca & producto/servicio reconocido**
 - **Modelo** de negocio & entrenamiento
 - **Territorio** protegido
 - **Calidad confiable & apoyo continuo**
 - **Comunidad de franquiciados**
 - **Apoyo de franquiciados con basta experiencia**



Comenzando:

Opción 3: Compre una Franquicia

Desventajas:

- **Costos** de entrada: honorarios iniciales, entrenamiento, consejería
- **Regalías**: % de las ventas brutas
- **Restricciones**
- **Localización/territorio**

Comenzando: Pasos a Seguir

1. Identifique sus **metas & objetivos**
2. Estudie el **mercado**
3. **Hable con dueños** de negocios similares
4. Prepare un **análisis de viabilidad**



Comenzando:

I. Metas y Objetivos

- ¿Cuánto usted quiere **ganar**?
- ¿Cuánto **tiempo** le puede dedicar al negocio?
- ¿Por cuánto **tiempo**?
- ¿Cuál es su **meta**?
- ¿Qué **usted** quiere?



Comenzando:

2. Estudie el Mercado

- **¿Tamaño del mercado?**
 - ¿Cuántos clientes claves?
 - ¿Cuánto gastan?
 - ¿Cuál es el **mercado total disponible**?
- **¿Quién es la **competencia**?**
 - ¿Fortalezas y debilidades?
 - ¿Cuánta porción del mercado tiene?
- **Pruebe sus ideas con potenciales clientes**



Comenzando:

3. Hable con Dueños de Negocios

- **Fuera** de su área de competencia
- **Haga preguntas relacionadas a su experiencia**
 - **¿Retos mas significativos?**
 - **¿Cómo comenzaron? ¿Mejor fuente de clientes?**
 - **¿Cómo compiten?**
 - **¿Márgenes de ganancias? Cuánto tiempo pasó hasta que pudieron cubrir todos sus gastos?**
 - **¿Factores claves para lograr el éxito?**
 - **¿Qué debieron preguntar que no lo hicieron?**



Comenzando:

4. Análisis de Viabilidad

- **¿Cúanto** en ventas y cuántos clientes necesitan para lograr la meta?
 - Típico **ingreso del dueño del negocio** como % de las ventas
 - www.bizstats.com
 - Dueños de negocio
- **¿Son razonables** estos números de ventas y de clientes?
- **¿Cuánto tiempo** le tomará alcanzar su meta?

Comenzando:

4. Análisis de Viabilidad -Ejemplo

Presunciones

CPA

- Ingreso requerido = \$100K
- Ingreso deseado = \$150K
- Proprietario único
- Empleados – 1 admin
- Tarifa facturable = **\$150/hr**
- Ingreso típico del dueño = 48% de las ventas
- Horas facturables/trabajadas = **60%**

Cómputo

- **Ventas requeridas \$ =**
 $\$100K/48\% = \$208K$
- **Horas facturables =**
 $\$208K/\$150/hr \sim 1400 \text{ hrs}$
- **Horas trabajadas =**
 $1400/60\% = \underline{2333hrs}$
- **Ventas deseadas \$ =** $\$150K/48\% = \$313K$
- **Horas facturables =**
 $\$313K/\$150K/hr \sim 2100 \text{ hrs}$
- **Horas trabajadas =**
 $2100/60\% = \underline{3500hrs}$



Caso: Karen

- **Meta: Hacer igual o más que en el anterior trabajo. Trabajar duro por 2 años y luego trabajar menos**
- **Escogió buscar una franquicia**
- **Seleccionó el negocio mediante proceso de eliminación**
- **Habló con todos los dueños de franquicias que estuvieran disponibles**
- **Trabajó gratis para probar**
- **Procedió con el apoyo del esposo**



Caso: Jason

- **Meta: Hacer mucho dinero sin trabajar fuerte**
- **Reglas de lo que debió o no debió haber hecho**
 - **No hacer negocio si no deja dinero rápido**
 - **Trabajar con gente en que pueda confiar**
 - **Trabajar con productos que valore**
 - **No perder el tiempo**
 - **No poner el corazón en el éxito del negocio**
- **Prevendió la idea del negocio al primer cliente**
- **Trajo a un socio con destrezas técnicas**
- **Invirtió menos de \$200 en nombre de dominio y anuncios**
- **Tuvo ganancias en el primer día**



Visión General de un Plan de Negocios

- **Por qué es importante un Plan de Negocios**
- **Contenido de un Plan de Negocios**
- **Prepare SU propio Plan de Negocios**



Visión General de un Plan de Negocios: ¿Por qué es Importante?

- **Mapa para crear su negocio**
- **Descripción concisa/detallada del negocio**
- **¿Qué falta?**
 - Resultados esperados
 - Planes de acción
 - Levantar \$
- **Herramienta para la comunicación aceptada en los negocios**
- **Documento escrito**



Visión General de un Plan de Negocios: Contenido

- Resumen Ejecutivo**
- Descripción del producto/servicio**
- Análisis detallado del mercado y la competencia**
- Plan Gerencial y de los empleados**
- Plan de Implementación & de Mercadeo**
- Análisis financiero & del flujo de efectivo**



Casos

- **Karen:**
 - Cubrió sus gastos en el primer mes
 - Pagó el préstamo en 3.5 años
 - Vendió el negocio 6 años más tarde, luego de lograr sus metas financieras
- **Jason:**
 - Tuvo ganancias desde el día 1
 - Creció exponencialmente
 - Cerró según el ciclo de los negocios



Próximos Pasos

1. **Decida** si el empresarismo es para usted y el tipo de negocio que le gustaría tener
2. **Estudie** el negocio & el mercado
3. **Hable** con dueños de negocio
4. **Identifique** la viabilidad
5. **Escriba un Plan de Negocios**

Próximos Pasos

6. Solicite una cita con un consultor de SCORE

7. Navegue estos sitios en el internet y lea artículos de negocio:

- www.svscore.org – citas, clases, herramientas de negocio, plantillas
- www.score.org – más herramientas, plantillas
- www.bizfilings.com/toolkit/
- www.myownbusiness.org – para comenzar el negocio
- www.entrepreneur.com & www.inc.com - artículos y planes de negocio

GRACIAS!