

Lista para antes de empezar

- ¿Me he enfocado en un producto o servicio específico? Como una regla general, un especialista supera a una persona no especializada. ¿Una mayor especialización o enfoque mejorará las perspectivas para el éxito? Lo más especializado, lo mejor.
- ¿Mi negocio estará en casa? ¿En línea? ¿Una tienda? ¿Una franquicia?
- ¿He reconocido mi competencia y mis limitaciones? Por ejemplo, puede ser difícil competir con Wal-Mart o Home Depot. Estas cadenas de descuento eliminan la categoría porque tienen un poder adquisitivo y eficiencias de escala poderosos. ¿Su plan de mercadeo sirve a un nicho especial?
- ¿Entiendo la diferencia entre encontrar un “nicho” de mercadeo e ir en contra de lo que quiere el público? Por ejemplo, si construye una casa para venta, siga con un plan que la mayoría de los compradores buscan en vez de intentar ser diferente y único.
- ¿Tengo una proyección de flujo de caja preparada para un año para asegurar que habrá liquidez en curso?
- ¿Tengo ya las herramientas necesarias para el comercio electrónico?
- ¿Tengo en orden la cobertura de seguro adecuada? ¿Están vigentes todas las pólizas de seguros?
- ¿Venderé a crédito, y por si acaso, tengo una póliza de calificación crediticia para los clientes? Lo que no necesita son clientes que no pagan a tiempo y los clientes buenos lo respetarán por esta póliza.
- ¿Está completo y escrito el plan de negocio? ¿Incluye la planificación de pre-inauguración, del primer año y del largo plazo? Tendrá un papel clave en adquirir inversionistas y descubrir cualquier debilidad en el proceso de planificación.
- ¿He tomado el tiempo para tener experiencia práctica de trabajo y aprender los básicos de mi negocio y para trabajar primero en el negocio de alguien más? Esto es probablemente la mejor manera para descubrir si ha tomado la decisión que no sólo será exitoso, sino que también le dará satisfacción.
- ¿He asignado fondos adecuados para los prototipos, la investigación, el muestreo y las pruebas experimentales?

- ¿Las pruebas de mercado de mi producto o servicio han tenido éxito? ¿Fue positiva la respuesta? Si no, necesita rediseñar, revisar y repetir las pruebas.
- ¿He enfocado en vender un gran producto a un buen precio en vez de un producto justo a un gran precio? Un “gran producto” sugiere un producto o servicio con poder en la fijación de precios y un “producto justo” sugiere un negocio más susceptible a la competencia.
- ¿Tengo listas de todas las herramientas de comunicación, de la computadora y del negocio?
¿Tengo las habilidades para usarlas?
- ¿Tengo en orden pólizas del empleador que cumplen con las leyes locales? Por ejemplo, está familiarizado con la diferencia entre contratistas independientes y empleados?
- ¿Están listos los siguientes elementos de la estructura de mi negocio?
 - ¿Está listo mi local? Esto incluye tener un arrendamiento firmado y completar las mejoras del inquilinato.
 - ¿Todos los permisos y licencias han sido asegurados?
 - ¿Ha sido registrado el nombre del negocio? Verifique con su abogado.
 - ¿Están funcionando las computadoras, los teléfonos, los celulares, el fax y los servicios?
 - ¿Están listos los gráficos para los anuncios y los materiales promocionales?
 - ¿Está registrado el nombre de dominio y está en línea el sitio web?
 - ¿Está en orden la infraestructura para el comercio electrónico, si es necesario?
 - ¿Están en orden todos los sistemas de seguridad incluso la protección del local, control de robo y seguridad interna?
- ¿He seleccionado y capacitado a la cantidad de empleados que necesitaré?
- ¿He determinado mi horario de trabajo personal? Le recomendamos que mantenga una lista de tareas diarias y otra lista de tareas a lo largo plazo (semanal o mensual). Además, mantenga una agenda, tal como el libro de “Month AT-A Glance” para programar citas.