

## Evaluación del Presente Estado de su Negocio

Ser dueño de un negocio incluye tanto retos de negocios como personales y afecta cada faceta de su vida. Por lo tanto, antes de comenzar cualquier negocio usted necesita tomar un inventario de su situación personal y planificar en base al significado que tiene usted y su familia de un negocio propio. Complete esta auto-evaluación y al final marque las áreas en que necesita enfocarse antes de comenzar su negocio.

**¿Qué ofrece usted?** ¿Qué producto o servicio usted ofrece? ¿Alguien más ofrece este producto o servicio? ¿Cómo provee o distribuye usted este producto o servicio?

---

---

---

---

**¿Quién es su cliente?** ¿Cuántos clientes tiene y de dónde provienen? ¿Cuáles son sus características (edad, ingresos, sexo, costumbres, ect.)?

---

---

---

---

**¿Dónde provee usted su servicio?** ¿Dónde manufactura usted su producto? ¿Qué localización usted utiliza para llevar a cabo su negocio?

---

---

---

---

**¿Qué lugar ocupa usted en su negocio?** ¿Tiene usted socios o empleados? Si es así, ¿Cuáles son sus características? ¿Cuántos son? ¿Cuál es la responsabilidad de ellos?

---

---

---

---

**¿Cómo se compara usted con sus competidores?** ¿Cuál es su nicho comercial? ¿Cuál es su ventaja empresarial con respecto a sus competidores?

---

---

---

---

**Razones:** ¿Por qué quiere tener su negocio propio? ¿Es para tener dinero extra, ingreso de tiempo completo, algo en qué mantenerse ocupado o está cansado de trabajar para otros?

---

---

---

---

**Tiempo:** ¿Puede usted dedicar el tiempo necesario para hacer de su negocio un éxito? ¿Puede usted tomar o delegar responsabilidades en otros para poder tener más tiempo para dedicar a su negocio?

---

---

---

---

**Inversión:** ¿Cuánto podría usted invertir en su negocio? ¿Cuánto podría usted arriesgarse a perder? ¿Dónde podría usted conseguir el dinero para invertir en su negocio?

---

---

---

---

**Equipo:** ¿Qué clase de equipo necesita su negocio? ¿Sabe usted dónde conseguir este equipo? ¿Dispone de alguien que le aconseje en cuanto a dónde conseguir la mejor compra por su dinero? ¿Quién es esta persona?

---

---

---

---

**Entrenamiento:** ¿Necesita usted algún entrenamiento especial antes de comenzar su negocio? ¿Es proveído este entrenamiento localmente y a un precio módico? ¿Puede usted ofrecerse de voluntario o aprendiz en algún lugar para así obtener este entrenamiento?

---

---

---

---

**Apoyo:** ¿Dispone usted de personas en su familia, vecindad, comunidad, iglesia, etc., interesados en ayudarlo y/o apoyarlo en su idea de negocio? ¿Ha expresado usted su idea de negocio con las personas más importantes en su vida y cómo ésta les afectarían?

---

---

---

---

**Contactos:** ¿Le gusta trabajar con personas? ¿Prefiere usted un negocio de bastante contacto con personas o de poco contacto? ¿Es fácil para usted el comenzar conversaciones? ¿Siente usted el suficiente entusiasmo acerca de su idea de negocio que lo compartiría o vendería a extraños?

---

---

---

---

**Dueño:** ¿Quién es el dueño del negocio? ¿Es usted propietario único o tiene usted un socio? ¿Quién o quiénes trabajarán en su negocio? ¿Usted, un amigo, su esposo(a), su suegro(a)? ¿Algún otro familiar? ¿Tiene usted una buena relación con estos familiares? ¿Puede trabajar con ellos? ¿Qué pasaría si algo saliera mal? ¿En qué afectaría su relación con sus amigos, matrimonio y relaciones familiares? ¿Qué es más importante para usted?

---

---

---

---

**Éxito y Fracaso:** ¿Cuál es el peor escenario que puede pasar si su negocio tiene éxito o fracasa? ¿Ha hecho usted una lista de sus temores al éxito o al fracaso? ¿Cuáles son éstos?

---

---

---

---

**Hacia Adelante:** ¿Qué lo está deteniendo? ¿Qué le hace sentir que está listo para comenzar su negocio?

---

---

---

---