

Checklist para lanzar un negocio

Marca lo que ya tienes. Lo que falta es tu lista de esta semana. Imprímelo o úsalo en el celular.

1. Oferta

- ☐ Sé qué vendo en una frase, sin jerga.
- ☐ Sé para quién es (y para quién no).
- ☐ Tengo un precio, no “después vemos”.
- ☐ Ese precio sale de costo + margen, no de lo que cobra el de al lado.

2. Números

- ☐ Sumé materiales, envases, envío y comisiones.
- ☐ Sé mi margen real ($\text{ganancia} \div \text{precio}$), no solo “le sumé 40%”.
- ☐ Si cobro con IVA, sé el neto, el IVA y el total al público.
- ☐ Tengo una meta de ventas del mes en cantidad de pedidos.

3. Cómo te pagan

- ☐ Definí transferencia, efectivo u otro medio, y lo dije en la bio o el chat.
- ☐ Si es a pedido, pido un abono. El resto, contra entrega o fecha escrita.
- ☐ El plazo de entrega está por escrito, aunque sea un mensaje.
- ☐ Tengo una política de cambios corta y clara.

Checklist para lanzar un negocio

Página 2 · EmpreneHoy.digital

4. Dónde te encuentran

- ☐ La bio de Instagram dice qué vendo, para quién y cómo comprar.
- ☐ Hay precio o un rango visible, no solo "DM".
- ☐ Hay al menos una foto nítida del producto o del servicio.
- ☐ Respondo el mismo día. Si no puedo, lo digo.

5. Piso formal (Chile)

- ☐ Decidí si parto informal o con inicio de actividades. Es una decisión, no un olvido.
- ☐ Sé si debo emitir boleta o factura cuando alguien pida documento.
- ☐ Separé la plata del negocio y la de la casa, aunque sea otra cuenta.
- ☐ Esto no reemplaza a un contador. Si facturas, pregunta a uno.

6. La primera venta

- ☐ Pedí a 5 personas concretas, no "a todo el mundo en stories".
- ☐ Tengo un mensaje listo: qué es, cuánto, plazo, cómo pagar.
- ☐ Pedí permiso para mostrar el primer pedido (foto o testimonio).
- ☐ Anoté qué preguntaron, para no repetir lo mismo 20 veces.

Cuando un ítem pide un número

Precio y margen → calculadora de precio · Neto e IVA → precio con y sin IVA

Pedidos del mes → meta de ventas · Bio → generador de descripción para Instagram