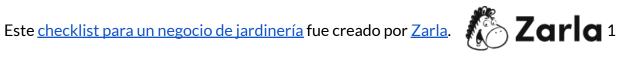


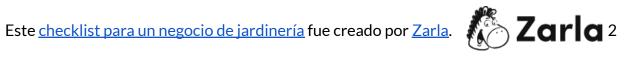
Cómo iniciar un negocio de jardinería

Checklist

1. Determina si un negocio de jardinería es adecuado para ti. \Box		
1.1.	Entiende lo que hace un jardineror. \square	
	Los jardineros pueden trabajar para clientes residenciales, comerciales o ambos y	
	se encargan de comprender la visión de jardinería de estos, y lo que necesitan del	
	diseño.	
1.2.	Asegúrate de tener las habilidades necesarias. \square	
	No se requieren cualificaciones formales para iniciar un negocio de jardinería, pero	
	sí necesitas tener un amplio conocimiento de las plantas y su cuidado.	
1.3.	Considera las desventajas y los peligros involucrados. \Box	
	El mayor problema al iniciar un negocio de jardinería es que tus ingresos	
	dependerán del clima y puede haber retrasos durante los períodos de invierno.	
1.4.	Piensa en el tipo de servicios de jardinería que deseas ofrecer. \Box	
	Generalmente, las empresas de jardinería ofrecen uno o más de los siguientes	
	servicios: diseño de paisaje, servicios de césped, macetas decorativas,	
	mantenimiento de jardines y consultoría.	
2. Pla	anea tu negocio. \square	
2.1.	Prepara un plan de negocios. \square	
	Éste te ayudará a planificar todos los pasos que debes seguir, las finanzas que	
	necesitarás, las soluciones de marketing y tus objetivos y activos a largo y corto	
	plazo.	



2.2.	Crea un resumen de puesta en marcha. \square
	Éstas son listas de las herramientas y equipos que necesitarás para iniciar tu
	negocio de jardinería.
2.3.	Define tus productos y servicios. \square
	Con tu lista de productos y servicios, deberás detallar cómo cultivarás u obtendrás
	tus productos, cómo se distribuirán o almacenarán y cómo los cuidarás durante las
	temporadas de invierno.
2.4.	Resume tus finanzas. \square
	Crea una lista de tus gastos iniciales y proyecciones de ingresos. Identifica tu punto
	de equilibrio y prepara un estado de pérdidas y ganancias pro forma.
3. Cı	uida los requisitos legales. \square
3.1.	Abre una cuenta bancaria comercial. \square
	Solicita una cuenta para pequeñas empresas y una tarjeta de crédito comercial y
	utiliza esta cuenta cuando solicites licencias, permisos, impuestos y seguros.
3.2.	Elige una estructura legal. \square
	Al planificar tu negocio de jardinería, deberás elegir una estructura legal a efectos
	fiscales.
3.3.	Regístrate con el IRS. □
	Una vez que hayas elegido tu estructura legal, deberás registrarte con el IRS y
	recibir tu Número de Identificación de Empleador.
3.4.	Obtén las licencias y el seguro necesarios. \square
	Para verificar cuáles son los requisitos para tu área, la secretaría del condado, la
	asociación de pequeñas empresas, el departamento estatal de regulación comercial
	y la oficina de ingresos fiscales pueden asesorarte.
3.5.	Revisa tus necesidades de seguro. \square
	Comprar un seguro comercial es una buena idea para cualquier negocio y también
	puede ser un requisito en tu estado.
36	Verifica si tu estado tiene una carta de pesticidas □



Consiste en un permiso emitido por el departamento de estado a una empresa que ofrece aplicaciones personalizadas de pesticidas.

4. Co	ompra equipo de jardinería y suministros. \square
4.1.	Compra de equipo. \square
	Consulta tu plan de negocios y adquiere las herramientas y el equipo que necesitas
	para operar tu negocio.
4.2.	Locales de suministros de jardinería. \square
	Busca proveedores adecuados de materiales de jardinería, como fertilizantes,
	pesticidas, plantas y semillas.
5. De	efine tus precios.
5.1.	Fija tus tarifas. □
	Hay muchos factores a considerar al establecer tus tarifas, como los costos
	involucrados, la mano de obra y los precios de la competencia.
5.2.	Configura un sistema de facturación y pago. \square
	Implementa un sistema de facturación y pago para mantener las cosas simples y
	organizadas.
6. C c	omercializa tu negocio. \square
6.1.	Crea una página web. \square
	Ésta debe proporcionar principalmente información sobre tus servicios, el área
	física que cubres y tus datos de contacto (teléfono, correo electrónico, formulario
	de reserva, etc.).
6.2.	Crea un portafolio de trabajos. \square
	Un portafolio de trabajos es una forma de mostrar tu experiencia y promover tus
	servicios a clientes potenciales.
6.3.	Define a tu público objetivo. □



	Hay varias formas de comercializar tu negocio, pero antes de lanzar tu campaña de
	marketing, debes saber a quién dirigirte.
6.4.	Utiliza una variedad de herramientas de marketing. \square
	Da una buena primera impresión e infunde confianza en tus habilidades vistiendo
	un uniforme, obteniendo un logo para tu vehículo y siendo abierto, amigable y fácil
	de contactar.
7. Co	ontrata ayuda. 🗆
7.1.	Determina si necesitas ayuda. \square
	La contratación de ayuda depende de la cantidad de trabajo que tengas, de cuánto
	puedas manejar por tu cuenta y de si tus empleados tendrán suficiente trabajo.
7.2.	Crea una descripción del trabajo. \square
	Comienza con una introducción general a la función seguida de una lista de
	responsabilidades y requisitos.
7.3.	Fija un salario. □
	Investiga cuál es la tarifa actual para el puesto que estás ofreciendo.
7.4.	Busca candidatos adecuados. \square
	Puedes utilizar anuncios de trabajo tradicionales o herramientas de contratación
	en línea para buscar candidatos calificados.
7.5.	Registra a tu nuevo empleado. \square
	Cuando estés listo para contratar a un candidato, deberás agregarlo a tu nómina y
	completar todos los requisitos legales federales y estatales.