

La empresa en el mercado

1. ¿Conoces las normas legales a las que se debe ajustar en lo que concierne a derechos de autor, marcas y nombres comerciales, etc.?
2. ¿Has sopesado los pros y los contras de la ubicación elegida para tu empresa?
3. ¿Has previsto las posibilidades de expansión de la misma?
4. ¿Conoces cuál será la forma jurídica que adoptará tu empresa: sociedad anónima, sociedad cooperativa, sociedad limitada, trabajadora autónoma, etc.?
5. ¿Sabes qué normas legales debe observar tu empresa?
6. ¿Has considerado el impacto en tu empresa de normas reguladoras, licencias, permisos del ayuntamiento, gobierno autónomo, gobierno estatal?
7. ¿Conoces la clase de seguro que deberías contratar, contra qué peligros y si se debe contratar un seguro de responsabilidad del producto?
8. ¿Has intentado averiguar si tu producto o servicio será bien recibido en la zona donde se ubicará?
9. ¿Has considerado qué debes hacer por tu clientela, empresas proveedoras y personal empleado para ayudarles a entender el objetivo de tu empresa?
10. ¿Sabes cuánto crédito te darán las empresas proveedoras y acreedoras?
11. ¿Has definido a tu clientela? Es decir, ¿sabes por qué y cómo compra tu clientela?
12. ¿Necesitará tu clientela potencial un producto como el tuyo?
13. ¿Has contactado con potenciales clientes/es y estimado tus posibilidades en el mercado?
14. ¿Has analizado las últimas tendencias de las ventas en tu sector?
15. ¿Conoces a tu futura competencia, sea nacional o extranjera?
16. ¿Sabes si hay alguna empresa competidora con un volumen importante de ventas?
17. ¿Estás al tanto de las condiciones de venta de tu sector y has decidido la forma o formas de venta a crédito?
18. ¿Conoces los márgenes con que se vende en el sector?
19. ¿Tienes copias de los anuncios de tu competencia en los últimos meses? Es decir, ¿has observado lo que hacen las empresas similares para animar a la gente a comprar?
20. ¿Has seleccionado las características principales y beneficios que ofrece tu empresa para poder promocionarlas?

Bienes y/o servicios

1. Si tu producto o servicio no es nuevo u original, ¿has comprobado si existen otras empresas que produzcan o comercialicen el mismo o similar producto o servicio?
2. ¿Has discutido o comentado tu idea con alguna persona técnica en el campo en el cual vas a trabajar?
3. ¿Conoces la forma de fabricarlo o vender el producto o servicio?
4. ¿Cumple las normas legales de comercialización u homologación?
5. ¿Sabes cuánto costará fabricarlo o venderlo?
6. ¿Conoces el volumen de ventas necesario para cubrir costes?
7. ¿Has considerado que la venta de tu producto o servicio puede tener temporadas muy altas y otras bajas?
8. ¿Has estudiado cuántas fases o pasos componen el proceso productivo que deberás realizar para la obtención de tu producto o la venta de tu servicio?
9. ¿Sabes si el proceso productivo estará estructurado para la fabricación/venta sobre pedido o será autónomo?
10. ¿Vas a ofrecer un servicio completo o contará con la colaboración de otras empresas o servicios?
11. ¿Has considerado el medio y el mensaje que influirán en los hábitos de compra de tu clientela?
12. ¿Tienes una lista con los medios concretos de comunicación y métodos más asequibles para anunciar tu empresa?
13. ¿Conoces el coste de estos medios de publicidad?
14. ¿Conoces cuáles serán tus canales de distribución del producto: mayoristas, minoristas, venta directa, etc.?
15. ¿Has diseñado una estrategia de ventas?, es decir, ¿tienes pensado de que forma comercializarás tu producto en el mercado?
16. ¿Has comentado las estrategias de marketing básicas para tu empresa con alguna persona experta en marketing?
17. ¿Sabes calcular el precio de cada artículo que pretendes vender y sabes los precios de otras empresas semejantes a la tuya?
18. ¿Has decidido el precio de tu producto o servicio? ¿Le has calculado sobre la base del coste del producto o sobre lo que la competencia carga por el producto?
19. ¿Has considerado las reacciones de la competencia?
20. ¿Es tu precio suficiente para obtener un beneficio en cada uno de los productos que vendas?
21. ¿Sabes cuál es tu margen en cada producto?
22. El producto/servicio que piensas ofrecer, ¿tiene alguna cualidad específica que claramente lo diferencia de otros ya existentes en el mercado?

Medios Humanos

Capacidad Personal de la emprendedora

1. ¿Por qué quieres crear una empresa? (Selecciona las respuestas)
 - Conozco un producto o servicio que podría fabricar o vender con éxito y que me permitirá poner en práctica mis ideas.
 - Es lo que siempre he visto en mi entorno familiar.
 - Para estar al frente de una organización y/o dirigir mi propio trabajo.
 - Por conseguir independencia económica.
 - Para conseguir un patrimonio personal.
 - No me gusta ser trabajadora por cuenta ajena
 - No hay otra forma de colocarse.
 - Otros: _____

2. ¿Anteriormente has trabajado en...?
 - El sector público.
 - El sector privado.
 - No he trabajado hasta ahora.

3. ¿Hay alguien en tu familia o entorno de amistades que haya sido o sea empresaria o empresario y haya probado esta idea?
 - Sí
 - No

4. ¿Has recibido alguna enseñanza sobre cómo llevar una empresa?
 - No, pero tengo experiencia práctica.
 - He recibido formación teórica, pero no tengo experiencia.
 - He recibido formación teórica y tengo experiencia práctica.
 - No tengo experiencia práctica ni formación teórica, pero creo que la misma actividad empresarial me iría enseñando.

5. En una empresa se deben tomar a menudo decisiones sobre la marcha. Esto es algo que...
 - Estoy acostumbrada a realizar a menudo
 - No me gusta porque prefiero reflexionar sobre las decisiones a adoptar

6. ¿Estás acostumbrada a soportar responsabilidades?
 - Me gusta encargarme personalmente de las cosas tal y como hago en mi vida personal
 - Me responsabilizo si hace falta, pero prefiero que los demás también se responsabilicen de su trabajo

7. ¿Has tenido personas bajo tu dirección en alguna actividad, aunque ésta no haya sido empresarial?
 - Sí
 - No

8. Las cosas en una empresa ¿deben de estar bien ordenadas y organizadas?
 - Me gusta tener un plan y seguirlo pase lo que pase.
 - El plan es necesario pero hay que ser flexible.
 - Lo principal en un negocio es actuar, el orden es secundario.

9. Una empresaria ¿debe ser una persona constante?
- Sí, los asuntos hay que seguirlos hasta el final.
 - Generalmente acabo lo que comienzo, a menos que se complique.
 - Llegado el momento, creo que es mejor delegar en otras personas.
10. ¿Qué piensas de las personas socias?
- Puede ser conveniente el asociarse con otra persona.
 - Las socias y los socios sólo dan problemas.
11. Estar al día de las novedades que se producen en el mundo empresarial...
- Es conveniente.
 - Es imprescindible.
 - Conozco bien el sector y poco es lo que me pueden enseñar.
12. ¿Te gusta el trabajo en equipo?
- Es gratificante y creativo.
 - Entorpece la toma de decisiones.
13. ¿Está tu familia de acuerdo en que crees una empresa?
- Sí
 - No
14. ¿Ha respondido concretamente a la pregunta "en qué negocio estoy"?
- Sí
 - No
15. ¿Has considerado la necesidad de una persona socia que aporte los conocimientos técnicos?
16. ¿Te importa viajar?
- Sí
 - No
17. ¿Conoces algún idioma extranjero?
- Sí
 - No

Personal necesario

18. ¿Has estimado cuánto personal necesitarás y qué parte será fijo y qué parte eventual?
19. ¿Sabes qué nivel de especialización o características deberá tener tu personal empleado?
20. ¿Conoces cuál será el coste estimado de tu plantilla laboral?

Microempresa y nuevas tecnologías de la comunicación

1. ¿Tienes un plan de control de existencias que te indique cuándo es el momento de hacer nuevos pedidos y en qué cantidad?
2. ¿Has diseñado el sistema de garantías sobre el producto o servicio, y el servicio postventa o de mantenimiento?
3. ¿Es un producto patentable?
4. Si es producto diferenciado, ¿incorpora alguna novedad técnica o de uso?
5. ¿Eres consciente de que a lo largo de la vida de la empresa tendrás que generar nuevas ideas o ampliaciones a tu línea de producto o servicio?

Necesidades de fondos para iniciar la inversión

1. ¿Sabes cuánto dinero te haría falta para crear la empresa?
2. ¿Has ahorrado suficiente dinero como para emprender el negocio?
 - Sí
 - No, pero puedo conseguirlo fácilmente
 - No, pero hay muchas ayudas oficiales que podría solicitar
 - Realmente no sé cuánto puede costar
3. ¿Cuentas con el suficiente dinero propio o ajeno para crear la empresa?
4. ¿Has considerado la necesidad de una persona socia que aporte dinero?
5. ¿Conoces fuentes de financiación que te ayuden a financiar tu empresa en el caso de que se agote tu propio capital inicial?
6. ¿Sabes cuáles son las partidas con mayores gastos?
7. ¿Sabes cómo controlar o deducir estos gastos?
8. ¿Has considerado las posibilidades de edificación, compra, alquiler o leasing en la adquisición del local y analizado otras localizaciones?
9. ¿Sabes qué maquinaria utilizarás y cuál será su coste?
10. ¿Conoces los gastos fijos de mantenimiento de local y de maquinaria?

Fuente: Cámaras de Comercio de Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas