

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	9
CÓMO USAR ESTE LIBRO	10
CUATRO CASOS DE ÉXITO	11
Agulla & Baccetti, agencia de publicidad	
Caro Cuore, lencería femenina	
Asatej, agencia de viajes y turismo	
Casa FOA, exposición de decoración	
PASO 1: ¿QUIERO SER EMPRESARIO?	17
1. ¿Para qué crear una empresa?	
2. ¿Está dispuesto a arriesgar?	
3. Éxito y fracaso	
PASO 2: ¿DE DÓNDE SACO LA IDEA?	29
1. Dónde buscar	
2. Cómo generar las ideas	
3. ¿Cuál es la mejor?	
PASO 3: ¿CUÁL ES EL NEGOCIO?	43
1. Responda a una necesidad	
2. Los factores clave de éxito	
3. ¿Qué tiene que lo diferencie de los demás?	
4. Los errores comunes	
5. ¿Empezar de cero?	
PASO 4: ¿CÓMO INVESTIGO EL MERCADO?	53
1. La competencia	
2. El que siempre tiene razón: el cliente	
3. Amenazas y oportunidades	
PASO 5: ¿CÓMO HAGO MARKETING?	69
1. ¿Cuál es el producto?	
2. El precio justo	
3. Dónde y cómo vender	
4. ¿Y la promoción?	

PASO 6: ¿CÓMO CONCRETO EL NEGOCIO?	85
1. Forma legal de la empresa	
2. ¿Solo o con socios?	
3. La organización interna	
4. El personal	
5. ¿Qué estructura debe tener la empresa?	
6. Cómo elegir el nombre	
7. Los requisitos legales	
8. Busque asesoramiento	
PASO 7: ¿CUÁL SERÁ MI GANANCIA?	103
1. ¿Cuál es el costo?	
2. Las ventas	
3. ¿Cómo se define el precio?	
4. El punto de equilibrio	
5. Cómo aumentar la ganancia	
PASO 8: ¿CÓMO OBTENGO EL DINERO?	115
1. Monto de la inversión inicial	
2. Flujo de fondos (cash flow)	
3. ¿Cómo se financia?	
PASO 9: ¿CÓMO HAGO EL PLAN DE NEGOCIOS?	127
1. Cómo se estructura el plan de negocios	
2. Cómo presentar la información	
PASO 10: ¿A LA ACCIÓN!	135
1. Preparados...	
2. Listos...	
3. ¡Ya!	
4. ¿Y después?	
BIBLIOGRAFÍA	148
ÍNDICE	149