¿Cómo emprender con éxito digitalmente en USA?

07/09/2022

Sabemos que llevar a cabo un negocio digital y comenzar a emprender implica apostar, llevar las propias ideas y sueños al mercado y muchas veces correr riesgos.

Que esos riesgos se transformen en resultados favorables es muy gratificante y motivador.

Por suerte en la masificación de Internet cada vez son más las posibilidades que tenemos de reducir las fallas porque contamos con mucha información para “abrir el paraguas” antes de tiempo y capacitarnos en lo que necesitemos.

Hoy te traemos especialmente algunos consejos para que tu negocio sea un éxito en USA.

¿Y por qué creamos este artículo? Porque Estados Unidos es uno de los mejores países para desarrollar un negocio digital ya que funciona como un enorme soporte de millones de emprendedores digitales y apuesta fuerte al crecimiento de startups e ideas o proyectos innovadores.

Este mercado se viene desarrollando hace años y la cultura de “ser tu propio jefe” está muy instalada y los consumidores super adaptados a comprar todo de forma digital.

Para comenzar un negocio en USA debes seguir algunos pasos, muchos parecidos a emprender en cualquier país y otros que son de tipo estructurales con algunas leyes que varían de acuerdo al lugar donde quieras establecerte.

¡Comenzamos!

- Investiga el mercado.

Comienza investigando el mercado exclusivamente en Estados Unidos para indagar qué posibilidades tiene tu idea de negocio en este país, cuál sería el perfil de tu potencial cliente y tu principal competencia para poder extraer la mayor información posible.

Puedes profundizar tu búsqueda respondiendo las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el tamaño del mercado?
- ¿Existe interés sobre los productos de tu competencia?
- ¿Hay demasiados productos similares en tu nicho?
- ¿Cuál es el valor dispuesto por tu competencia?

- Realiza tu plan de eCommerce.

Piensa que es lo que ofrecerás con tu marca, cuál será el público objetivo y cómo comenzarás a comunicarte y expandir tu negocio.

Escríbelo en un documento y diagrama tu marca.

Piensa en cómo te gustaría mostrarte, y cuál sería la mejor forma de que tus productos se vieran de forma digital.

- Escoge un nombre

El nombre debe responder a la identidad de tu marca, a tu estilo.

Intenta elegir un nombre que los clientes puedan recordar y no sea demasiado extenso.

Haz una lista con palabras que identifiquen a tu negocio, sus valores, misión y visión.

Lo importante es que el nombre de tu marca sea representativo y consecuente.

- Busca financiarte

Busca formas para financiar tu proyecto si aún no posees el dinero suficiente para comenzar.

Una de las mejores formas de financiarse es lograr que alguien te respalde y te apoye.

Existen plataformas como *Kickstarter* o *Indiegogo* donde puedes poner visible tu proyecto para que personas interesadas apuesten por tu marca.

También puedes vender acciones de tu compañía con el objetivo de elevar tu capital o solicitar un préstamo pequeño que no implique grandes movimientos.

El capital que necesites dependerá de la estrategia que hayas planteado al comienzo. Enfócate en sacarle el máximo provecho a eso.

- Regístrate

Para poder mover tu negocio en Estados Unidos es necesario registrarlo, ya sea si estás viviendo o no en el país.

Al armar tu estructura debes elegir el tipo de negocio que vas a emprender, el más común es el LLC - Limited Liability Corporation.

Tiene como característica principal la de poder separar tus bienes personales de los de tu negocio.
Te recomendamos antes de decidir cuál será la estructura que consultes con alguien especializado en el tema.

- Obtén tu Tax Id Federal y Estatal

Cuando ya hayas decidido tu estructura y registrado tu negocio, vas a recibir el EIN - Employer Identification Number- este número será el de tu seguridad social personal, con él puedes abrir una cuenta bancaria, contratar empleados y utilizarlo para pedir licencias y permisos para tu eCommerce.

Como puedes ver con un poco de asesoramiento y muchas ganas de crecer puedes comenzar a operar en USA.

Este país ofrece muchas oportunidades para emprendedores y apuesta al desarrollo de pequeñas empresas.

Si estás teniendo una idea de negocio, este puede ser el momento de probar y hacer crecer tu proyecto con éxito.