



Expandir su empresa a domicilio

Si está pensando en expandir su empresa a domicilio, se va a enfrentar a problemas parecidos a los de otras empresas que están considerando una expansión. A la hora de evaluar la situación para decidir qué hacer, es importante tener en cuenta las ventajas e inconvenientes de este paso. A continuación le recordamos algunas de las cuestiones que debe tener presentes.

¿Qué quiere decir expandir su empresa a domicilio?

Podría significar:

agregar una gama de productos a los que Usted ya ofrece;
aceptar otros clientes nuevos;
decidir comprar más equipo o herramientas; o
trasladar su oficina a un local comercial.

¿Qué preguntas debe hacerse personalmente?

¿Por qué quiere expandir su empresa?
¿Qué consecuencias tendrá para Usted, para su vida personal y para su familia?

La expansión entrañará más posibilidades de ganancias, pero también de problemas.
Podría implicar que deba ausentarse más a menudo de su hogar o dedicar más tiempo a su negocio en el hogar, a expensas de su familia.

¿Seguirá disfrutando su negocio?
¿Recibirá más visitas en su hogar y cómo repercutirá en su vida privada?
¿Necesitará invertir más recursos financieros personales en la empresa y está obligado o dispuesto a correr ese riesgo?

¿Cómo se inscriben sus planes de expansión en sus objetivos de negocios a corto y largo plazo?

Dependerá de qué es lo que lo motivó a establecer y explotar su empresa en un primer momento.

¿Obtendrá los ingresos adicionales que desea y/o necesita?
¿Se trata de una etapa más en su plan a largo plazo que podría llevarle a implantarse en una zona comercial de su municipio?
¿Justifica el potencial de beneficios y rendimiento los esfuerzos de tiempo y dinero que le dedicará?

¿Cuáles son los aspectos operacionales que debe considerar?

¿Existe una oportunidad de mercado o provocará su expansión una reacción en ese mercado?

¿Ha estudiado la idea?
Ciertas personas empiezan una empresa a domicilio para intentar poner en práctica una idea al menor costo posible a fin de ver cómo puede evolucionar.

¿Ha preparado un plan de promoción?

¿Cómo tiene previsto informar de sus proyectos a sus posibles clientes?
Con un negocio a domicilio puede experimentar para ver cuál es el enfoque más eficaz.



¿Deberá comprar equipo y modificar sus conexiones a los servicios públicos?

¿Deberá aumentar su inventario? Si es así, ¿dónde lo almacenará?

¿Deberá renovar su casa?

Si ya ha concluido un acuerdo de distribución o franquicia con una empresa, ¿existen límites respecto a los nuevos productos/servicios que querría agregar?

¿Debe solicitar un permiso municipal o cumplir con otras exigencias reglamentarias?

¿Existen oportunidades de establecer una empresa conjunta, quizás con otras empresas a domicilio para ayudarse mutuamente a expandir sus negocios?

En otras palabras, ¿debe hacerlo todo Usted solo o puede establecer vínculos con otra persona que complemente lo que Usted hace para beneficio de ambos?

¿Posee las competencias de gestión necesarias?

Deberá evaluar de forma más seria sus propias capacidades y competencias.

Si considera que tiene lagunas, ¿cómo va a superarlas y cuánto tiempo y dinero necesitará para hacerlo?

¿Deberá recurrir en algún momento a empleados?

¿Ha establecido los costos y el origen de los fondos necesarios para hacer realidad sus planes?

¿Ha realizado un análisis del flujo de caja/presupuesto para validar su idea?

Las previsiones de flujo de caja tienen sus limitaciones, pero son una herramienta de planificación y lo obligan a definir con precisión sus costos y evaluar los ingresos que puede esperar obtener.

¿Tiene un calendario?

¿Tiene un plan de empresa?

El Centro de Servicios para Empresas Canadá-Ontario (COBSC/CSECO) proporciona información comercial en las lenguas oficiales de Canadá, a saber, inglés y francés. Algunos de nuestros documentos más útiles han sido traducidos a otras lenguas por atención a nuestros clientes. Si desea obtener más información comercial, sírvase llamar al 1-888-576-4444 para hablar con un Agente de Información del COBSC/CSECO.