

DALLAS TEXAS 09 JULIO 2022 GRACIAS POR ASISTIR AL SEMINARIO



BIENVENIDOS AL SEMINARIO DE NEGOCIOS DE PARTE DE LA COMPANIA IMBS SOLUTIONS

IMBS | Business Solutions & Consulting Brokers Office: 214-484-8448 | Cell: 469-394-5940 | Fax: 214-484-8448

Dallas | Texas | 75220 | USA Web: www.imbssolutions.com | Email: Jperez@imbssolutions.com

© 2000 IMBS Intellectual Property. All rights reserved. International Marketing Business Services, the IMBS logo and all other IMBS marks contained herein are trademarks of IMBS Intellectual Property and/or IMBS affiliated companies.

USA-MEXICO-LATIN AMERICA-EUROPE-ASIA-MIDDLE EAST IMBS-All Rights Reserved ®

DERECHOS RESERVADOS PROPIEDA INTELECTUAL DE IMBS

**09 DE
JULIO
2022**

SEMINARIO DE NEGOCIOS

COMO PONER MI PRIMER
NEGOCIO EN DALLAS TEXAS

EXPERIENCIA

INTEGRIDAD

CONOCIMIENTO

NEGOCIO

NOTARIA

CONSULTORIA

TE ESPERAMOS
ESTE 09 DE JULIO DEL 2022

VISION



AYUDANDO @ NEGOCIOS

VENTA

COMPRA

**2351 West Northwest Hwy
Dallas TX 75220**

10:00AM. - A - 3:00PM

JPerez@imbssolutions.com

PAGO POR EVENTO \$199.00



Salón De Conferencias Edificio # 3 Training Room Tercer Piso # 2310



469 394 5940



214 484 8448

¡Tu propio Negocio!

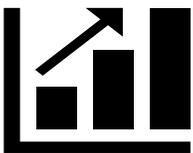
www.imbssolutions.com

IMBS
NEGOCIOS

ARTICULO

IMBS 10
PUNTOS

VALIOSOS PARA
EMPRENDER



COMPRA Y VENTA DE NEGOCIOS Y TRASPASOS TODLO LO QUE DEBES SABER

Conoce nuestro servicio de
**ASESORÍA
EMPRESARIAL**

BUSINESS

**RETAIL
CONSULTING**

Cómo Hacer
NEGOCIOS
en
**ESTADOS
UNIDOS**

IMBS COMERCIALIZADORA USA
CÓMO TENER ÉXITO EN ESTADOS UNIDOS
al paso a paso de cómo conquistar el mercado americano

**10 Ideas de
Negocios de
Servicios**

WWW.IMBSOLUTIONS.COM

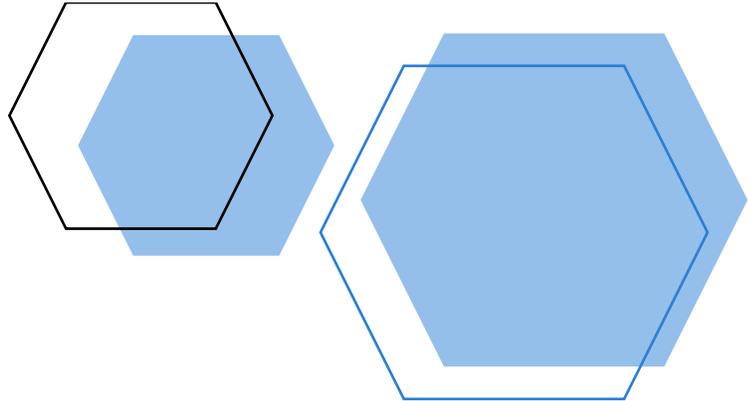


EXPERIENCIA

MAS DE 20 AÑOS NOS RESPALDAN

Hola somos una empresa que tiene más de 20 años en el mercado en la industria empresarial y estos son algunos puntos para emprender tu negocio, La experiencia de otros empresarios que en el transcurso de la compañía apoyamos, nos hemos enfrentado resolviendo obstáculos para realizar el sueño para un desarrollo empresarial, hoy actualmente estamos apoyando Dallas y Fort Worth y Houston, Austin. ¿Necesitas como abrir un negocio en Dallas Texas? llámanos para una consulta al [469 394 5940](tel:4693945940)

Jesse C. Pérez



**NO DUDES EN VISITARNOS EN NUESTRA OFICINA
PARA UNA CONSULTA DE NEGOCIOS IMBS & QR
2351 West Northwest Hwy Dallas TX 75220
LLAMA GRATIS AL: 214-484-8448**



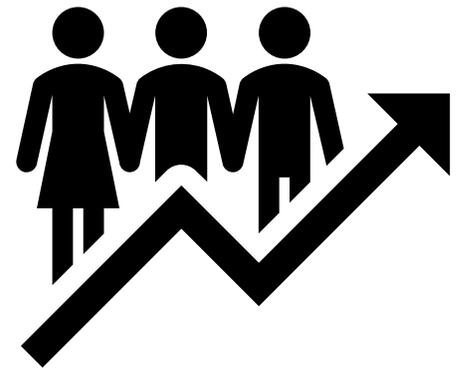
1. Si no sabes a detalle de qué se trata el negocio que quieres emprender ¡no lo hagas! Para emprender un negocio debes prepararte y capacitarte. SIN EMBARGO, también la experiencia sobre la marcha te irá enseñando. Para iniciar un negocio nunca estarás 100% preparado por tanto debes recibir toda la asesoría y capacitación que puedas antes de dar el primer paso, y IMBS está totalmente capacitado para realizarlo.

TODO SE PUEDE INTENTENTEMOS JUNTOS



CONOCIMIENTO

2. Asegúrate que tienes madera para emprender. ¿cómo puedes saberlo? Estar nervioso y tener dudas es parte del inicio de todo nuevo emprendimiento, no te preocupes que hasta el empresario más exitoso tiene estos mismos sentimientos de cuando en cuando. Sabes que tienes madera de emprendedor cuando: Eres **OPTIMISTA**, eres **INOVADOR**, eres **PERSEVERANTE**. Si disfrutas de aprender y hacer cambios irás por buen camino y desarrollo para el **CRECIMIENTO EMPRESARIAL**.



3. Planifica. Bien, has identificado que tienes madera de empresario, pero **SI NO PLANIFICAS** y no tienes claras tus metas jamás lograrás tus objetivos. Imagínate que utilizas toda tu energía y tus talentos ¡pero vas por el camino equivocado! Sería una pérdida de tiempo. Empieza por hacer un plan de negocios, traza metas a corto plazo primero de lo contrario podrías desalentarte, pero planificar es desarrollo.

4. Identifica y analiza tu público objetivo. Quién es tu público objetivo, por ejemplo: si vendes productos de belleza tu público es femenino; pero tus productos son ¿para jovencitas? ¿Personas de mediana edad? ¿Personas mayores? Cuáles son sus preferencias, dónde compran, por qué compran. Una vez que identifiques a tu público objetivo podemos dar el siguiente paso, podrá ser un restaurante, podrás ser lo que quieres realizar lo que has **VISUALIZADO** en tu vida.

5. Promociona tu negocio. Muchos dueños de negocio no le dan la importancia necesaria a adaptarse a los diferentes métodos que ofrece hoy en día la tecnología para promocionar sus negocios. Sin embargo, es necesario despertar el interés del público dándole el primer empujoncito usando: las redes sociales, una fiesta de apertura, panfletos con descuentos y ofertas especiales. Si tu negocio no tiene un logo o una página web, no le darás la imagen profesional y la formalidad que merece tu empresa, y **IMBS** está capacitado para Marketing Digital Redes Sociales.



6. Dale un vistazo a tu competencia. Identificando sus fortalezas y debilidades podemos crear mejores estrategias de ventas. Por ejemplo, al analizar las debilidades podemos evitar caer en esos mismos errores, un buen ejemplo es: “sus precios son altos” dale a tu público un mejor precio y servicio, añade garantías y haz llamadas de seguimiento. También aprende de las estrategias que tu competencia usa y que les da buenos resultados, esto te ayuda a no reinventar la rueda, aplica esas mismas estrategias, pero ¡sé innovador, da un paso más adelante!

7. Evita endeudarte. Lo ideal para iniciar un negocio es utilizar un capital propio, más adelante cuando el negocio empieza a crecer se puede recurrir a dinero prestado, siempre y cuando las fuentes de financiamiento sean confiables y el porcentaje de interés no es muy alto. También toma en cuenta que hay negocios donde no se necesita de una gran inversión porque no se vende un producto sino se ofrece un servicio, este tipo de negocio es más rentable y con menor riesgo de pérdida.

8. Decide bien cuál será la constitución legal de tu empresa. En este aspecto ocurren muchos errores cuando no se elige el registro correcto para el tipo de negocio que se va a emprender. El registrar un negocio de manera legal te permite producir, vender y promocionar sin restricciones, de manera segura y evitando penalidades por parte del gobierno tributario (IRS). Antes de elegir un tipo de registro asegúrate cuáles son tus responsabilidades con el Estado y el Gobierno Federal.

9. ¡Es hora de emprender! Cuando llegues al día de la inauguración pon al cliente primero que todo, que el primer contacto que tenga contigo sea cordial y memorable. Si cuentas con un personal o con socios debes haber coordinado anticipadamente las tareas de cada uno, los procesos y la comunicación debe mantenerse a un nivel positivo y motivador. Tus primeros días en el negocio te darán experiencia, toma los errores como oportunidades de mejorar.

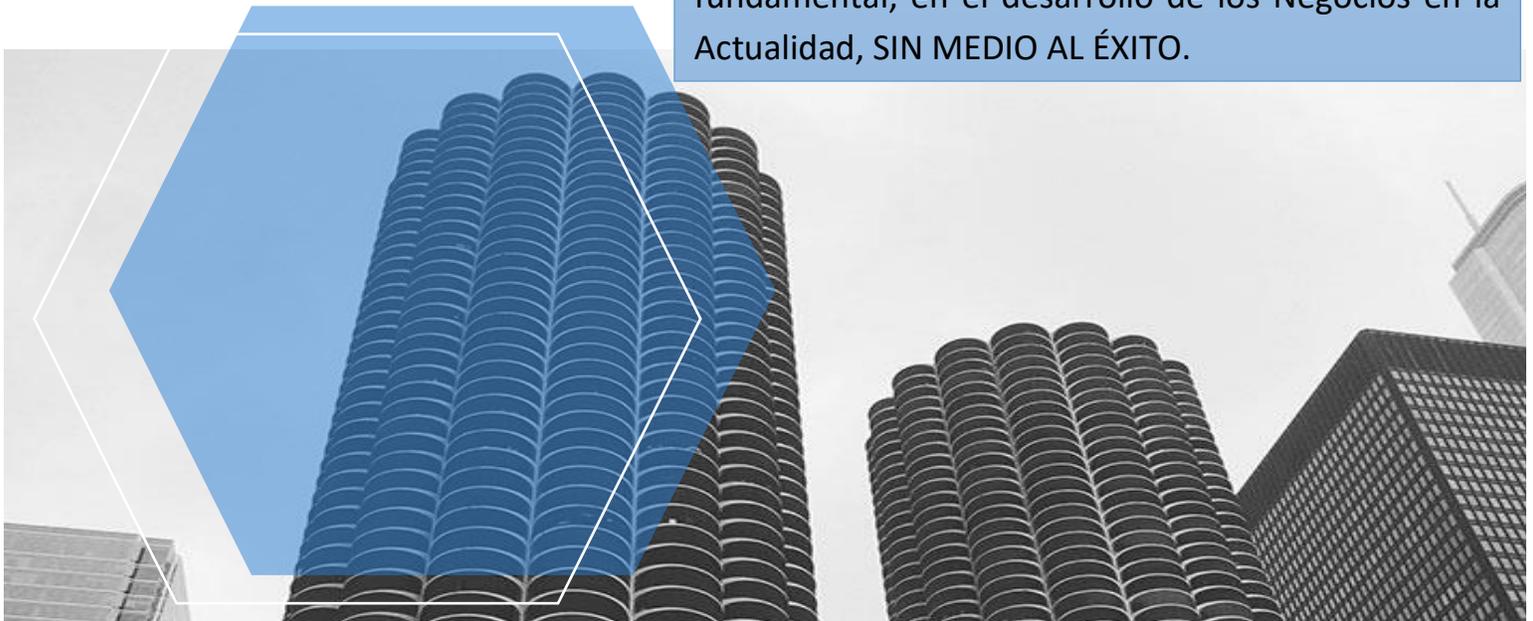
10. No dejes de capacitarte y buscar ayuda. En cualquier etapa del desarrollo de tu empresa podrías encontrar problemas que no puedas resolver por ti mismo. No esperes a que los problemas dañen lo que tanto esfuerzo te ha tomado en construir. Busca ayuda de los expertos, ellos te pueden dar la información o la capacitación necesaria, para hacer cambios o para implementar nuevos métodos que te ayuden a mejorar el desempeño de tu negocio.



IMBS ES UNA INTEGRIDAD DE VALORES EMPRESARIALES PARA NUESTROS CLIENTES

El desarrollo pleno de tu empresa requerirá un apego inquebrantable a los valores fundamentales que la conforman. Pero más allá de esos valores visibles que edifican tu empresa, también hay valores tácitos que lograrán mantenerla en equilibrio. Tal es el caso de la “integridad” de una empresa.

Sin embargo, existe un gran conflicto con este término en cuanto a cuestiones de significado. ¿Qué implica la integridad de una empresa si la llevamos más allá de aplicar el término en otro sentido? Si la integridad no se usa como valor, de cualquier manera, podemos asegurarte que te será muy útil. Después de todo, funcionará como un mecanismo para el buen funcionamiento de una empresa. Como puedes ver, “integridad” es un término conflictivo. Por eso, en este artículo, te explicamos cuál es su importancia fundamental, en el desarrollo de los Negocios en la Actualidad, SIN MEDIO AL ÉXITO.



Somos una empresa líder dentro del mercado latino, para ayudarte en tus necesidades de negocios donde encontraras un trabajo de equipo para tu NEGOCIO. POR QUE IMBS Existe para cumplir tu sueño de tener tu propio NEGOCIO. GRACIAS



AYUDANDO @ NEGOCIOS

USA-MEXICO-LATIN AMERICA-EUROPE-ASIA-MIDDLE EAST

Intellectual Property. International Marketing Business Services, IMBS-All Rights Reserved



SEGUIMIENTO MERCANTIL

DIRECTORA GENERAL
JANETH LUNA



EXSTRUCTURA EMPRESARIAL

PRESIDENTE CORPORATIVO
JESUS C. PEREZ A.



PLANO DE NEGÓCIOS

10 COMPONENTES IMPORTANTES DE UM PLANO DE NEGÓCIOS BEM-SUCEDIDO

OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS DIGITALES



NEGOCIOS QUE PUEDES ADMINISTRAR DESDE TU CASA

International Marketing Business Services

Un equipo de asesoría en el mercadeo para el consumidor en el Network Marketing de generar clientes para tu negocio y aumentar tus ganancias como socio de IMBS Definición del negocio: *IMBS es el medio publicitario a las comunidades necesitadas de la promoción de su negocio o servicio para recomendarlo como una garantía de calidad en:*

- Promociones (campañas publicitarias) Marketing
- Publicidad Mercantil
- Desarrollo y plantación de la expansión de tu negocio.
- Captación de clientes (retención)
- Capturar datos (Nombres de teléfono)
- Imagen corporativa (logos y diseño)
- Herramientas de proyección (comercialización)
- Páginas Web (portales)
- Diseño gráfico (graficas)
 - Fotografía: Modelos De Negocios (DIRECTORIO EMPRESARIAL DIGITAL)
 - Revista: Clientes
 - Video formación y edición de comercial.
 - Radio (comerciales) Voz de anuncio.
 - Televisión (Imagen) Comerciales
 - COMPRA Y VENTA DE NEGOCIOS (Brokering Services)

IMBS satisface la necesidad de la alta demanda en la publicidad de las compañías en originar el material adecuado a tu negocio para la definición de ventas: Posesionarse de los clientes con tu Marca o Nombre.

- Somos los que vendemos tu imagen en proporciones necesarias.
- Resultados competentes como expertos en la mercadotecnia.
- Anuncio de tu negocio.

Propuesta Empresarial:

1. Abarcamos las áreas necesarias en la promoción de tu producto o servicio.
2. Con el menor costo para tu publicidad reduciendo los costos de tu campaña.
3. Sin afectar el flujo de pagos adicionales e innecesarios.
4. Para saldar y recuperar perdidas y para aumentar tus ganancias.

Equipo tecnológico para la administración de páginas:

Contamos con servidores y sistemas de software para el soporte técnico en el almacenamiento de datos y la administración de cuentas monitoreadas a través del Internet para el avance y seguridad del cliente. En su cuenta con una red de soporte técnico de alta tecnología Internacional.

Dirección y organización:

La experiencia en administración en manejo del talento humano:

PARA SUCURSALES Y FRANQUISIAS DE IMBS NUEVAS LOCACIONES

Relaciones de carácter empresarial son el más alto rendimiento y cumplimiento en los contratos y servicios proporcionados éticamente calificados. *A su servicio cumpliendo profesional mente en el mercado- ejecutivo. IMBS QR*

QUIERES TU PROPIO NEGOCIO?

RESERVA TU ESPACIO \$199.00 (JULIO 09 2022 10am. @ 3pm.)
TODO LO QUE NECESITAS SABER PARA EMPEZAR TU NEGOCIO

ELABORAR
TU PLAN DE
NEGOCIO



Tú Propio
NEGOCIO



BOLETO

COMPRA TU BOLETO AQUÍ



IMBS
NEGOCIOS



ARTICULO

IMBS 10
PUNTOS

VALIOSOS PARA
EMPRENDER



COMPRA Y VENTA DE NEGOCIOS Y TRASPASOS
TODO LO QUE DEBES SABER



ASESORÍA
EMPRESARIAL

WWW.IMBSOLUTIONS.COM



EXPERIENCIA

MAS DE 20 AÑOS NOS RESPALDAN

Hola somos una empresa que tiene más de 20 años en el mercado en la industria empresarial y estos son algunos puntos para emprender tu negocio. La experiencia de otros empresarios que en el transcurso de la compañía apoyamos, nos hemos enfrentado resolviendo obstáculos para realizar el sueño para un desarrollo empresarial, hoy actualmente estamos apoyando Dallas y Fort Worth y Houston, Austin. ¿Necesitas como abrir un negocio en Dallas Texas? llámanos para una consulta al 469 394 5940

Jesse C. Pérez



NO DUBDES EN VISITARNOS EN NUESTRA OFICINA
PARA UNA CONSULTA DE NEGOCIOS IMBS & QR
2351 West Northwest Hwy Dallas TX 75220
LLAMA GRATIS AL: 214-484-8448



1. Si no sabes a detalle de qué se trata el negocio que quieres emprender ¡no lo hagas! Para emprender un negocio debes prepararte y capacitarte. SIN EMBARGO, también la experiencia sobre la marcha te irá enseñando. Para iniciar un negocio nunca estarás 100% preparado por tanto debes recibir toda la asesoría y capacitación que puedas antes de dar el primer paso, y IMBS está totalmente capacitado para realizarlo.

TODO SE PUEDE INTENTENTEMOS JUNTOS

QUIERES TU PROPIO NEGOCIO?

RESERVA TU ESPACIO \$199.00 (JULIO 09 2022 10am. @ 3pm.)
TODO LO QUE NECESITAS SABER PARA EMPEZAR TU NEGOCIO

ELABORAR
TU PLAN DE
NEGOCIO

COMPRA TU BOLETO AQUÍ

BOLETO

BOLETO

BOLETO

BOLETO

BOLETO

BOLETO

BOLETO

BOLETO

BOLETO

\$199



QR-IMBS 469 394 5940



Tú Propio
NEGOCIO



BOLETO



PROPUESTA DE VALOR

CONSULTORIA PROFESIONAL PARA NEGOCIOS

- Establecimiento y formación de negocio. (Individual - Colectivo)
- Entidades de negocio (DBA-LLC-CORP)
- Licencias, permisos y tramites de establecimiento. LUGAR DE OPERACIONES
- Dimensión Para Servicios: LOCAL CIUDAD ESTATAL-NACIONAL-INTERNACIONAL.

3

NUESTRO SEGUIMIENTO

DE CLIENTES ES AYUDARLOS

- Para establecer sus sueños de tener su propio negocio.
- Asesorándolos en responder sus preguntas e inquietudes de como establecerlo.
- Apoyándolos en sus decisiones de como integrarse al mundo empresarial de su industria.
- Dándoles las guías necesarias para al mercado con las herramientas necesarias para una exitosa mercadotecnia de ventas.



Tú Propio
NEGOCIO



BOLETO

LOS PASOS ESENCIALES PARA EMPEZAR UN NEGOCIO



Tener un negocio propio de éxito es extremadamente liberador y satisfactorio. Te brinda muchos beneficios dignos del sacrificio. Puedes contar con más dinero, más tiempo para tu familia, mejores cosas, autos, propiedades, lujos, y claro, el poder ayudar a tus seres queridos, no tiene precio. ¿No crees que sería muy importante ver los fundamentos para buscar ese sueño que siempre te ha rondado? Los siguientes pasos son una excelente base para brindarte la seguridad y la guía general que necesitas. Nota: estos pasos no están en orden de importancia.



 JESUS C. PEREZA.
 469-394-5940
 JPEREZ@IMBSSOLUTIONS.COM
 WWW.IMBSSOLUTIONS.COM

PLANO DE NEGÓCIOS



PASO # 1:

¿Tienes Madera De Emprendedor?

- LOS PASOS ESENCIALES PARA EMPEZAR UN NEGOCIO
- Aunque te parezca extraño, es importante que te auto examines y determines si tienes lo necesario para empezar y dirigir un negocio propio. A menudo nos enfocamos en los beneficios de un negocio exitoso, tales como: más dinero, más lujos, una bonita casa, un auto de lujo, viajes, etc. Pero sin darnos cuenta ignoramos lo que requiere llegar ahí: sacrificios con la familia, largas horas de trabajo, la incertidumbre, el flujo de dinero variable, las deudas, y los riesgos que se tomaron entre otros. En conclusión, pregúntate si tienes la madera, el tiempo, los recursos, ¡y las ganas necesarias para ser tu propio jefe!



PASO # 2:

¿Cuál Es Tu Actitud Ante el Riesgo?

- Entrar al terreno de los negocios tiene riesgos inherentes. De hecho, la ecuación básica de los negocios es: "a mayor riesgo, mayor es la compensación posible." Es decir, para ser emprendedor tienes que aceptar cierto riesgo por automático. Recuerda, 20% de los negocios fracasan en los 2 primeros años y hasta un 70% en los primeros 5 años. Un negocio se puede ver como una "apuesta educada" pero al fin del día, es una "apuesta". Cabe mencionar que la gran mayoría de los negocios que fracasan es por falta de conocimientos básicos. La clave aquí es saber si aceptas con buena actitud los riesgos relacionados con un negocio propio.

PLANO DE NEGÓCIOS



PASO # 3:

Selecciona y Prueba El Concepto

- Una vez que has aceptado el reto y el riesgo que viene con un negocio propio, es hora de buscar la idea de negocio adecuada. La mayoría de negocios de éxito resuelven una necesidad mal atendida. Es importante que desarrolles tu idea y hagas pruebas al respecto. Deseas crear una salsa, pues prueba tus recetas con gente real en lugares como un tianguis, con los vecinos, por redes sociales, etc. La idea es que antes de lanzarte al 100%, veas y pruebes el potencial de tu idea. ¿Por qué crees que tu idea es buena? ¿Qué la hace diferente a la competencia?



• PASO # 4:

Prepara Un Plan de Acción Sencillo plan

Es tentador pensar que “todo” sobre tu idea de negocios está en tu cabeza y que puedes conseguirla cuando quieras. Las ideas tienden a flotar sin dirección y por alguna fuerza extraña tienden a ser ignoradas o mal ejecutadas. Un plan de negocios nos sirve de guía. Es como un mapa del camino que recorreremos con nuestro negocio. El crear y tener un plan de negocios no es tan importante como entender los procesos que ahí vienen. Esto es como el libreto de las “reglas del juego” en los negocios. Si deseas jugar al juego de los negocios, pues apréndete bien las reglas del juego

PLANO DE NEGÓCIOS



PASO # 5:

Identifica Las Fuentes De Dinero Para El Negocio

- El dinero constituye uno de los errores más comunes en los negocios nuevos. El desconocer los gastos reales para comenzar y operar un negocio es muy común. Se hacen presupuestos para empezar basados en ideas vagas de costos y gastos generales. La falta de capital te puede “sacar de la jugada en un instante”. Mas aun, a nadie le gusta prestar dinero a negocios que están urgidos por falta de planificación. Por eso es mejor que tengas identificadas las fuentes de dinero extra. No necesariamente tiene que ser efectivo. Tampoco necesitas tener los fondos en tu cuenta de banco. Pero sí, es importantísimo, que sepas de dónde podrás sacar fondos adicionales en caso de necesitarlos. ¡Es muy probable que los necesites!



PASO # 6:

Identifica Las Fuentes De Dinero Para Tu Vida Personal

- Quieras o no, el negocio eres tú y tú eres el negocio. Por esta razón, es sumamente importante que identifiques como vas a conseguir el dinero para mantenerte a nivel personal. Erróneamente muchos emprendedores asumen que sus necesidades personales serán pagadas por el negocio. En un inicio esto no debe ser así. Cuando el negocio sea rentable entonces si puedes sacarle dinero. Antes no, pues lo puedes desestabilizar. Por ejemplo, si aun tienes un empleo, ni siquiera consideres dejarlo hasta que tengas los medios, los recursos, y los planes adecuados para suplir tus ingresos. No hay peor fórmula para un emprendedor que necesitar dinero para mantener el negocio al mismo tiempo que necesita mantener a su familia.

PLANO DE NEGÓCIOS



PASO # 7:

Identifica Los Requisitos y Trámites Necesarios

- Para que un negocio funcione bien, o más bien dicho, para que funcione legalmente y bajo la ley, tienes que conseguir ciertos permisos, licencias, y otros trámites obligatorios. Además de saber cuáles son los tramites y costos también sabrás si tu negocio es permitido en la zona deseada. Por tal motivo, es sumamente importante que verifiques todos los requisitos legales que debes cumplir con tu negocio. Lo peor que te puede pasar es que consigas un negocio exitoso para que te lo cierren por violaciones de trámites. (Nota: en Estados Unidos se puede entablar un negocio formal sin contar con un número seguro social).



PASO # 8:

Prepara Un Plan De Promociones

- La mercadotecnia es el motor de un negocio y un negocio sin motor no marcha. La mercadotecnia y las promociones son lo que mueve al mundo. Todo lo que compras, lo compras porque alguien así lo decidió. La mercadotecnia dicta los trenes de moda y por consiguiente lo que compras. Visto de otra forma, aunque tengas el mejor producto del mundo, si nadie lo sabe, es como si no existieras. Es vital que tengas ideas claras de como darás a conocer tu negocio al mundo. Considera cosas como: un sitio web, redes sociales, cupones, folletos, relaciones públicas, patrocinios, medios, etc.

PLANO DE NEGÓCIOS



PASO # 9:

Conoce Las Barreras Y Errores Típicos

- Es común que, como nuevo empresario, cometas errores por desconocer ciertas necesidades de un negocio nuevo. Con tantas decisiones y tareas que tienes que realizar al comenzar, es casi imposible no cometer errores. Es normal que cometas errores de principiante. La clave aquí es que tus errores caigan dentro de la normalidad (errores “cotidianos”) y evites algún error aniquilante. Los errores “fatales” son aquellos que tienen un impacto grande dentro de tu negocio. Estos son muy peligrosos porque pueden mandar tu negocio a la quiebra en un instante. Por ejemplo, el no planificar los gastos correctamente puede absorberte y dejarte sin fondos para continuar con tus operaciones. La clave aquí es ¿cómo darte cuenta o cómo poder reconocer los errores comunes y aprender a evitarlos, prevenirlos y corregirlos.



PASO # 10:

Determina La Ubicación

- Los principales factores de éxito de un negocio son: la ubicación, el servicio, el producto y las promociones. El único factor de estos que es fijo y muy difícil de cambiar es la ubicación. Es por eso de su importancia. De los pilares más importantes para un negocio son “la ubicación, la ubicación, ¡y la ubicación!”. En general, el costo de la ubicación no debería ser el principal factor para decidir donde poner el negocio. Recuerda que, al fin del día, tú no estás en el negocio de “ahorrar en rentas” estás en el negocio de vender mucho de tu producto o servicio. Como tal, debes buscar una ubicación donde puedas maximizar tus ventas.

PLANO DE NEGÓCIOS



PASO # 11: Identifica Tu Equipo de Trabajo

- Los recursos más difíciles y valiosos de conseguir son los recursos humanos. Es decir, los empleados que operan tu negocio. Es sumamente importante que formes un equipo de trabajo que pueda operar eficientemente tu empresa. Busca personas que puedan complementar tus habilidades. Si a ti no se te dan las ventas, entonces consigue un buen vendedor. Si no eres muy bueno cocinando busca un buen chef. La idea es que te tomes el tiempo adecuado para reclutar un equipo de trabajo que puede acompañarte a lograr tus metas. Esto no solo se limita a tus empleados solamente sino a profesionales como un contador, diseñador, constructor, etc. No subestimes este punto. Tu equipo de trabajo puede ser clave en tu éxito o tu fracaso.



PASO # 12: Define Tu Mercado De Enfoque

- El mercado de enfoque (conocido también como el “target”) es la brújula que guiará tu negocio en general. Si sabes cuál es tu cliente ideal y sus características seguramente lo podrás encontrar y atender mejor. No vallas por la vida con tu negocio disparando al aire. Definir tu mercado de enfoque es cuando describes claramente a quién quieres como tu cliente ideal. Sabiendo quién es, aunque hipotéticamente, puedes analizar sus necesidades, sus características y sus expectativas. Entonces, con la definición de tu cliente ideal puedes programar todas tus promociones, servicio, precios, y hasta productos, eficazmente. Es importante que definas, por ejemplo, edad, género, ingresos, educación, idioma, religión, forma de vestir, de comprar, sus pasatiempos, sus aspiraciones, sus necesidades, y su forma de vida general, entre otros.

PLANO DE NEGÓCIOS



Certificado de finalización

LOS PASOS A SEGUIR PARA UN DESARROLLO
POR LOS NUEVOS NEGOCIOS Y EMPRENDEDORES



¡Felicitaciones por culminar exitosamente este curso de negocios!
Le deseamos el mejor de los éxitos en sus futuros emprendimientos, y le animamos a continuar aprendiendo para conseguir sus metas. ¡Los emprendedores exitosos están constantemente aprendiendo!



ASESORAMIENTO CON LA COMPANIA IMBS



PERMISOS Y LICENCIAS DEL ESTADO

QR

PUBLICIDAD EN INTERNET Y REDES SOCIALES GRACIAS.

PLANO DE NEGÓCIOS

SEMINARIO DE NEGOCIOS

\$ 199.00

TU PROPIO NEGOCIO



SABADO 09 JULIO 10:00AM. - 3:00PM.

BENEFICIOS

AYUDA CON PRESTAMOS A LAS MUJERES

- REGISTRO DE NEGOCIOS
- LEGALIDAD DE BEGOCIOS
- PERMISOS Y LICENCIAS
- MANUAL DE NEGOCIOS
- NEGOCIOS ONLINE
- MAS PARA TU NEGOCIO VENDE Y GANA

MUJERES QUE QUIEREN SU PROPIO NEGOCIO PARA SALIR ADELANTE

REGISTRACION PARA MASTER CLASE



QR -IMBS 469 394 5940

TE ESPERAMOS NO FALETES

www.imbssolutios.com
JPerez@imbssolutions.com
469-394-5940



SCAN ME



Miss Luna Podcast
Tips Para Mejoras



AYUDANDO @ NEGOCIOS



QR -IMBS 469 394 5940





TE INVITAMOS A NUESTRO SEMINARIO



CUPOS LIMITADOS
INSCRIBETE YA...!!! AHORA MISMO...!!!



AYUDANDO @ NEGOCIOS





SEMINARIO DE NEGOCIOS JULIO 09 DALLAS TEXAS USA

LISTA DE ALUMNOS // NOTAS "RECORD DE ASISTENTES Y PAGOS"

	NOMBRE	TOTAL	ANTICIPO	RESTA	PAGADO
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					





SEMINARIO PARA PONER TU PROPIO NEGOCIO



COMO LLEGAR

HAZ CLIC AQUI



2351 West Northwest Hwy 2310 Dallas TX 75220



Regístrate Aquí

MBS

ARTICULO

MBS EN PUNTO

VALORES PARA CRECER

COMPRUEBA Y VECEA DE NEGOCIOS Y EMPLEOS

TODO LO QUE DEBES SABER

10 LECCIONES DE NEGOCIO

ACCIONA TU VENTAJA

20 ANIVERSARIO

EXPERIENCIA

¡MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA!

¡MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA!

¡MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA!

TODO SE PUEDE INTENTENTEMOS JUNTOS

QUIERES TU PROPIO NEGOCIO?

RESERVA TU ESPACIO PARA TU PROPIO NEGOCIO

ELABORA TU PLAN DE NEGOCIO

EMPEZA TU NEGOCIO

JUL 09

BOLETO

QUIERES TU PROPIO NEGOCIO? RESERVA TU ESPACIO Y APRENDE EN ESTE SEMINARIO

QR -MBS 469 394 5940

\$199

\$199



INICIO DEL SEMINARIO DE NEGOCIOS

10:00AM-10:30
BIENVENIDA
TEMATICA

FASE 1
PRESENTACION
EMPRESARIAL

FASE 2
ASPECTO LEGAL
EMPRESARIAL

FASE 3
PROYECCION
DE NEGOCIO

10:30AM-12:00
PASOS
EMPRESARIALES

12:00PM-12:30
DESCANSO Y
APERITIVO

12:30PM-1:45
PROYECCION Y
REALIZACION

1:45PM-2:30
MARKETING DE
TU NEGOCIO

2:30PM-3:00
PREGUNTAS Y
RESPUESTAS

EXPERIENCIA
PREPARACION

TIPO DE NEGOCIO

DINERO

ERRORES

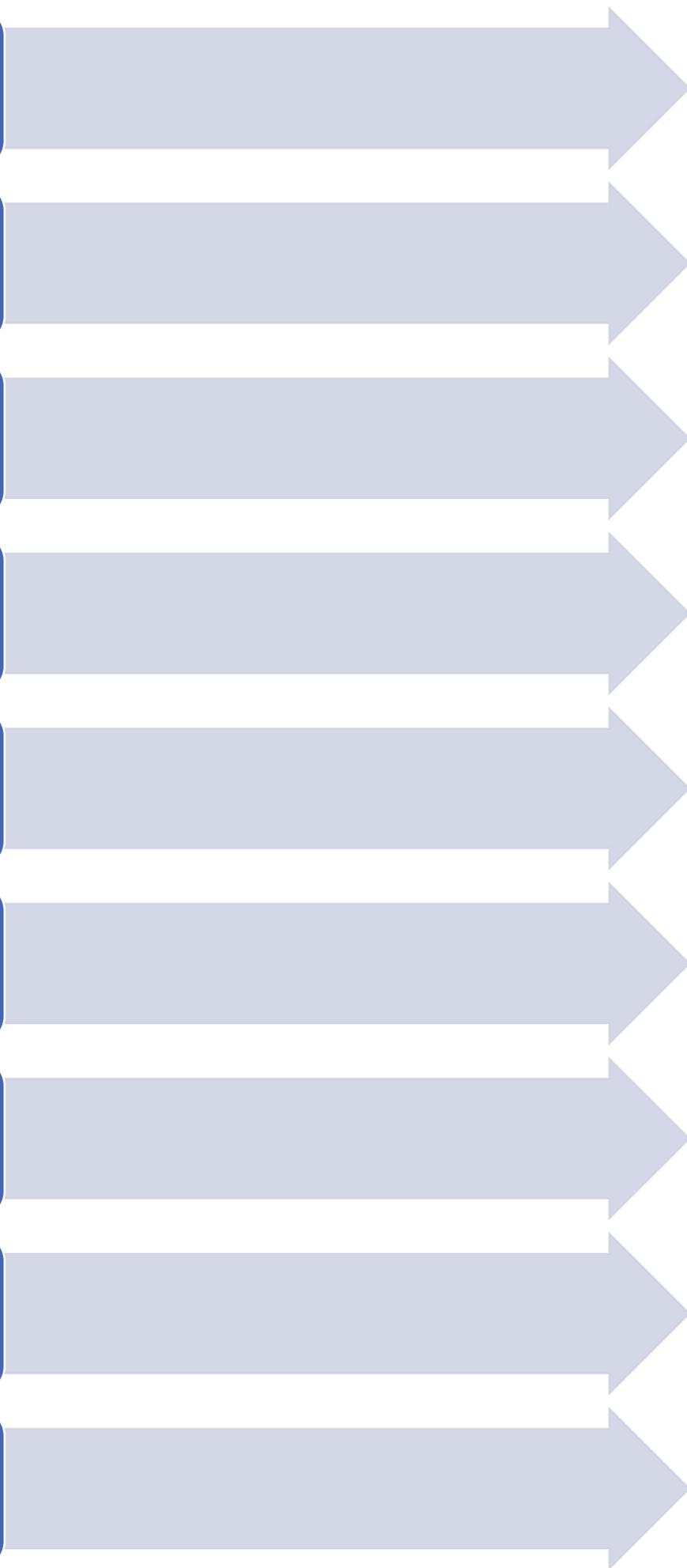
PROMOCION

CAMBIO
ACTITUD

PLANIFICAR
UN PLAN

COMPETENCIA

AYUDA



- 1.- **CONOCIMIENTO**, también la EXPERIENCIA sobre la marcha te irá enseñando.
- 2.- Eres OPTIMISTA, eres INOVADOR, eres **PERSEVERANTE**.
- 3.- **SI NO PLANIFICAS** y no tienes claras tus metas jamás lograrás tus objetivos.
- 4.- **IDENTIFICA** y analiza tu público objetivo. Quién es tu público objetivo.
- 5.- **PROMOCIONA** tu negocio. Despertar el interés del público.
- 6.- Dale un vistazo a tu **COMPETENCIA**.
- 7.- **DINERO** lo ideal para iniciar un negocio es utilizar un capital propio, más adelante cuando el negocio empieza a crecer se puede recurrir a dinero prestado
- 8.- **LEGALIDAD** decide bien cuál será la constitución legal de tu empresa.
- 9.- Tus primeros días en el negocio te darán experiencia, toma los **ERRORES** como oportunidades de mejorar.
- 10- Busca **AYUDA DE LOS EXPERTOS**, ellos te pueden dar la información o la capacitación necesaria, para hacer cambios o para implementar nuevos métodos que te ayuden a mejorar el desempeño de tu negocio.



BIENVENIDOS

**AL SEMINARIO PARA
PONER TU PROPIO
NEGOCIO**

**ARTICULO
IMBS 10 PUNTOS
VALIOSOS PARA EMPRENDER**

GRACIAS POR ASISTIR

