

**EMPRENDE**  
TUS IDEAS

**¿CÓMO  
FORMALIZO**

**MI EMPRENDIMIENTO?**

*Fiore*  
#SINLÍMITES



En esta guía para emprendedoras Fiore podrás encontrar algunas recomendaciones que te ayudarán a:

formalizar y estabilizar  
de manera exitosa  
tu emprendimiento.



## 1.1 Impuestos

Los impuestos son un tema primordial para tu negocio, son obligaciones que no podemos dejar de cumplir; si incumplimos, podemos tener problemas.

Para el pago de impuestos de tu emprendimiento **debes darte de alta de manera adecuada ante el SAT (Servicio de Administración Tributaria)**, así como asegurarte qué tipo de contribuyente eres, dependiendo del emprendimiento que tengas.

### RÉGIMEN DE ASALARIADOS

Si trabajas para un empleador, es decir, no eres tu propio jefe y tu salario más prestaciones dependen de él, este mismo patrón es el que se encargará de pagar la mayor parte de las aportaciones.

### RÉGIMEN DE HONORARIOS

Dicho régimen aplica para quienes realizan actividades comerciales, industriales, transporte, venta de bienes inmuebles, ganadería y pescadería, entre otros.



**RÉGIMEN DE  
ACTIVIDADES  
EMPRESARIALES**

Este aplica cuando prestan actividades profesionales a otras personas físicas, empresas o mismo gobierno.  
Por ejemplo: un médico que atiende ocasionalmente en alguna clínica. Estos deben declarar y pagar impuestos en relación a las actividades que realizan.

---

**PERSONA  
MORAL**

Son la unión de una o más personas físicas con un propósito determinado, en esta categoría se incluyen a las personas no físicas que gozan de personalidad jurídica (pueden tomar decisiones), capital contable (dinero y medios de producción) y patrimonio (bienes raíces u otros), es decir, las asociaciones y empresas.

---

## 1.2 Asesoría contable



La mayoría de las veces los temas fiscales y contables son los más complicados para un emprendedor, por ello es importante que cuentes con **asesores adecuados para estos temas.**

Al asumir la responsabilidad de regularizar la empresa en el ámbito fiscal, jurídico y tributario, el servicio de asesoría contable **funciona como un compañero del pequeño empresario, pudiendo, inclusive, contribuir al crecimiento del negocio.**

Podrás delegar a la asesoría contable las siguientes tareas:



Crear y archivar documentos necesarios para el registro y la operación de la empresa.



Mantener la empresa en conformidad con la legislación.



Elaborar declaraciones anuales.



Mantener el registro de la empresa en conformidad con las exigencias de los órganos locales.



Tratar y garantizar la correcta tributación de los sueldos.



Acertar en la elección de la asesoría contable.



Para elegir la mejor asesoría contable debes tomar en cuenta estos factores:

- Indaga acerca de sus clientes actuales, pide referencias y analiza si es posible confiar en su servicio.
- Busca asesoría con alguien que tenga experiencia con el rubro de tu emprendimiento.
- Analiza el costo evaluando los beneficios en el corto, medio y largo plazo. A veces pagar más al contador puede salir más barato para las finanzas del emprendimiento a fin de mes.





# 1.3 IMAGEN DE MARCA

La imagen y comunicación de tu negocio debe ser clara, pero para poder lograrlo, primero, debes definir la identidad de tu emprendimiento. Esto te ayudará a diferenciarte de tu competencia.

Puedes seguir estos pasos para poder tener una imagen y comunicación bien definidas.

1

### **Define**

Lo primero que debes hacer es pensar. Sí, pensar y definir quién es tu emprendimiento, qué quiere transmitir, cuáles son sus puntos fuertes, quiénes son los consumidores y cómo quieres que lo perciban.

2

### **Analiza**

Analiza lo que hace tu competencia, cómo se muestra, cómo habla, qué colores e imágenes usa. Esto te ayudará a saber qué es lo que están haciendo y así poder diferenciarte de los demás.

3

### **Elige colores adecuados**

Debes definir la parte visual de tu emprendimiento. Utilizando la psicología del color, sabiendo a quién te diriges y lo que quieres transmitir, podrás seleccionar el color, o los colores, más apropiados para tu negocio.

4

### **Elige las tipografías adecuadas**

Al igual que ocurre con los colores, las tipografías pueden transmitir cosas por sí solas. Cada familia tipográfica hará sentir a quien la vea diferentes emociones. Seriedad, juventud, tecnología... Así que, de acuerdo a tus valores y público objetivo, deberás elegir la tipografía que mejor represente a tu negocio.

5

### **Logotipo**

Respecto al icono o imagen que vaya en nuestro logotipo debes hacer algo similar a lo que veríamos con los colores y tipografías. Cada forma geométrica expresa algo distinto y, por este motivo, debes usar las que mejor ayuden a transmitir, junto con los demás elementos del logo, lo que quieres en tu imagen de marca.

6

### **Cuida la parte técnica**

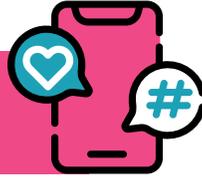
Tu logotipo debe estar bien diseñado, esto quiere decir que deberá funcionar en negativo igual que en color, que deberás poder ampliarlo, reducirlo, imprimirlo y usarlo online, sin que pierda calidad o forma.

7

### **Papelería empaques corporativos**

Actualmente a muchos clientes les gusta hacer unboxing en sus redes sociales, de cada producto que compran. Que tu logo este en la papelería y los empaques corporativos de tu emprendimiento te ayudará a que tus clientes vivan una experiencia aún más completa.





## 1.4 Redes Sociales

**Las redes sociales son básicas** para cualquier emprendimiento, ya que actualmente la mejor manera de hacerte visible es a través de ellas.

Para que tengas un buen manejo de tus redes sociales puedes seguir las siguientes recomendaciones.

### 1. Define tus canales

Primero, debes definir los canales en los cuales vas a estar. Esto dependerá de quiénes son tus clientes potenciales y en dónde están. Lo más recomendable es tener diferentes canales, e identificar muy bien la personalidad de cada uno, ya que no publicas el mismo contenido en Tik Tok que en Instagram.

### 2. Presenta tu marca

Si quieres que tu empresa llegue lejos debes iniciar con el branding. Aquí darás a conocer a los usuarios quién es tu marca, su personalidad, sus valores y los productos o servicios que ofreces.

### 3. Realiza contenido pensado en tu público

Sabemos que no hay mayor fan de tu emprendimiento que tú, pero esto no quiere decir que los contenidos deban enfocarse en lo que te gusta.

Para mejores resultados es necesario que conozcas muy bien a tu cliente, sus gustos y qué aspectos de tu marca les ha llamado la atención. Eso te permitirá diseñar el contenido indicado, con el lenguaje ideal y el tono perfecto que permita conectar y crear lazos con ese público objetivo.



#### ■ **4. Identifica el objetivo de tu publicación**

Cuando se trata de marcas personales o emprendimientos es importante tener clara la intención de cada publicación.

Estas son algunas de las preguntas que debes tener en cuenta antes de publicar: ¿qué reacción quiero generar?, ¿cuál es la interacción que deseo?, ¿para qué estoy compartiendo esta información?

#### ■ **5. No muestres todo el tiempo lo que vendes**

Puedes incluir frases inspiracionales, datos curiosos o historia de la marca, compartir un consejo, hacer un "detrás de cámaras" o mostrar tu lugar de trabajo.

No olvides agradecer a tus seguidores sus comentarios u opiniones, si tienes otras redes sociales no olvides mencionarlas.

#### ■ **6. Escucha a tus clientes**

La comunicación es parte fundamental de cualquier conexión en redes sociales. Mostrarte atenta a resolver las dudas de tus usuarios es el mejor mensaje que puedes dejar a tus clientes.

#### ■ **7. Revisa el impacto de tus publicaciones**

La forma correcta de conocer si estás haciendo un buen trabajo es midiendo el impacto de tus publicaciones. La mayoría de las redes sociales ofrecen métricas sobre cómo han reaccionado las personas a tus contenidos, por lo que es necesario hacer una revisión semanal para que nunca pierdas de vista qué es lo que más les gusta a tus seguidores, quiénes son las personas que mejor han reaccionado, e incluso cuáles son los mejores horarios para publicar.

Con todos estos datos puedes perfeccionar tu trabajo y crear mejor contenido para generar cada día un mayor impacto en redes sociales.

## 1.5 Métodos de pago y distribución



Los métodos de pago y distribución de un emprendimiento deben ser diversos, esto te puede ayudar a llegar a muchos más clientes e incrementar tus ventas.

Para la distribución puedes comprar algún paquete de guías en alguna paquetería. Esto te ayudará a tener disponibilidad de varios envíos al mes, a un menor costo.

En el caso de los pagos, te recomendamos tener más de una opción, a los clientes les gusta tener diferentes posibilidades para pagar. Aquí te dejamos las más recomendables.

1

Transferencia o depósito.

2

Pago en Oxxo.

3

Tarjeta de crédito.

4

Pay pal.

5

Páginas de pago quincenales cómo:

**Kueski Pay**

**Aplazo**

