

HIGH SCHOOL STARTUP

CHEAT
SHEET
FOR THE
EVERYDAY
STUDENT

START A BUSINESS
Your Entrepreneurial
Mindset Will Change
the World!

*English &
Español
Edition*

GRIFFIN CONNOLLY

Copyright © 2025 All rights reserved

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed, or transmitted in any form or by any means, including photocopying, recording, or other electronic or mechanical methods, without the prior written permission of the publisher, except as permitted by U.S. copyright law.

CONTENTS

Introduction: Why I Wrote This Book

What This Book is and Why it's Different	11
How To Use This Book.	12

Chapter 1 Finding a Business Idea

The High School Takeaway	14
Step 1: Brainstorm Ideas Around What You Like	14
Step 2: Explore the Market and Talk to People	15
Step 3: Start Small with a Basic Prototype..	16
Step 4: Refine Your Idea Based on Feedback.	17
Step 5: Differentiating Your Business	18
A special note about AI	19
My Experience	19
The Bottom Line	20
Resources for Reading, Listening, and Learning More	
About Finding a Business Idea..	20

Chapter 2 Planning for Success

The High School Takeaway	24
Step 1: Business Plan Basics	24
Step 2. SMART Goals	26
My Experience.	27
The Bottom Line	28
Resources for Reading, Listening, and Learning More	
About Planning for Success.	28

Chapter 3

Financial Management

The High School Takeaway	32
Step 1. Understanding Funding Sources	32
Step 2. Pitching: How to Secure Funding	33
Step 3. Creating a Budget: Tracking and Planning Finances	34
My Experience	36
The Bottom Line	37
Resources for Reading, Listening, and Learning More	
About Financial Management	37

Chapter 4

Do I Need a Team? (and a Quick Note on Growth and Scaling)

The High School Takeaway	41
Step 1. Should You Go Solo or Build a Team?	41
Step 2. Knowing When to Delegate	41
Step 3. If You're Building a Team: Finding the Right People and Building Culture	43
Step 4. Leadership Skills: Leading and Managing a Team Effectively ..	44
A Quick Note on Growth and Scaling (and why it matters at the start)	46
My Experience	47
The Bottom Line	48
Resources for Reading, Listening, and Learning More	
about Launching Solo, Building a Team, Delegating and Scaling ..	49

Chapter 5

Business Entity Formation

The High School Takeaway	52
Step 1. Choosing the Right Business Structure	52
Step 2. Legal Requirements for Registering Your Business	56
My Experience	60
The Bottom Line	60
Resources for Reading, Listening, and Learning More	
About Business Entity Formation	61

Chapter 6

Building Your Brand and Online Presence

The High School Takeaway	65
Step 1. Define Your Brand Identity	65
Step 2. Develop a Consistent Brand Voice	66
Step 3. Create a Memorable Logo	67
Step 4. Set Up Social Media Accounts	68
Step 5. Create a Simple Website or Landing Page	69
Step 6. Engage with Your Audience	71
Step 7. Track and Adjust Your Efforts	72
Step 8. Other Marketing Strategies on a Budget	73
Step 9. E-commerce Basics: Options for Selling Online	74
A special note about online digital marketplaces	79
My Experience	80
The Bottom Line	81
Resources for Reading, Listening, and Learning More	
About Building Your Brand and Online Presence	81

Chapter 7

Handling Challenges, Managing Time, and Building Resilience

The High School Takeaway	85
Step 1. Embracing Challenges and Learning from Setbacks	85
Step 2. Mastering Time Management	86
Step 3. Building Resilience: Staying Motivated Through Highs and Lows	86
Step 4. Managing Stress and Avoiding Burnout	87
Step 5. Staying Organized and Focused	88
Step 6. Learning to Adapt and Be Flexible	89
My Experience	90
The Bottom Line	91
Resources for Reading, Listening, and Learning More	
About Handling Challenges, Managing Time, and Building Resilience	91

Chapter 8

What's Next?

The High School Take Away	95
Step 1. Reflect on Your Success	95

Capítulo 2

Planificar el éxito

La comida para llevar de la escuela secundaria	121
Paso 1: Conceptos básicos del plan de empresa	121
Paso 2. Objetivos SMART.	123
Mi experiencia	124
Los puntos principales	125
Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre la planificación para el éxito	126

Capítulo 3

Gestión financiera

La comida para llevar de la escuela secundaria	130
Paso 1. Comprender las fuentes de financiación..	130
Paso 2. Pitching: cómo conseguir financiación.	131
Paso 3. Crear un presupuesto: Seguimiento y planificación de las finanzas.	132
Mi experiencia	134
Los puntos principales	135
Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre gestión financiera	136

Capítulo 4

¿Necesito un equipo?

(y una nota rápida sobre crecimiento y ampliación)

La comida para llevar de la escuela secundaria	140
Paso 1. ¿Debe ir solo o formar un equipo?	140
Paso 2. Saber cuándo delegar	140
Paso 3. Si está creando un equipo: Encontrar a las personas adecuadas y crear una cultura	142
Paso 4. Habilidades de liderazgo: Dirigir y gestionar un equipo con eficacia	144
Una nota rápida sobre el crecimiento y la ampliación (y por qué es importante al principio)..	146
Mi experiencia	147
Los puntos principales	148
Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre lanzarse en solitario, crear un equipo, delegar y escalar.	149

Capítulo 5

Constitución de entidades empresariales

La comida para llevar de la escuela secundaria	152
Paso 1. Elegir la estructura empresarial adecuada	152
Paso 2. Requisitos legales para registrar su empresa	156
Mi experiencia	161
Los puntos principales	162
Recursos para leer, escuchar y aprender más	
sobre la constitución de entidades empresariales..	162

Capítulo 6

Construir su marca y su presencia en línea

La comida para llevar de la escuela secundaria	166
Paso 1. Defina su identidad de marca	166
Paso 2. Desarrolle una voz de marca coherente	167
Paso 3. Cree un logotipo memorable	168
Paso 4. Configure las cuentas de las redes sociales	169
Paso 5. Cree un sitio web sencillo o una página de destino.	170
Paso 6. Comprométase con su público.	172
Paso 7. Haga un seguimiento y ajuste sus esfuerzos	173
Paso 8. Otras estrategias de marketing con presupuesto	174
Paso 9. Conceptos básicos del comercio electrónico: Opciones para	
vender en línea	176
Una nota especial sobre los mercados digitales en línea	182
Mi experiencia	182
Los puntos principales	184
Recursos para leer, escuchar y aprender más	
sobre cómo construir su marca y su presencia en línea..	184

Capítulo 7

Manejar los retos, gestionar el tiempo y desarrollar la resiliencia

La comida para llevar de la escuela secundaria	188
Paso 1. Aceptar los retos y aprender de los reveses..	188
Paso 2. Dominar la gestión del tiempo	189
Paso 3. Desarrollar la resiliencia: Mantenerse motivado en los altibajos .. .	190
Paso 4. Gestionar el estrés y evitar el agotamiento..	190

Paso 5. Mantenerse organizado y centrado.	191
Paso 6. Aprender a adaptarse y ser flexible.. . . .	192
Mi experiencia.. . . .	193
Los puntos principales	194
Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre cómo manejar los retos, gestionar el tiempo y desarrollar la resiliencia	195

Capítulo 8

¿Qué sigue?

La escuela secundaria para llevar.. . . .	198
Paso 1. Reflexione sobre su éxito.	198
Paso 2. Prepárese para futuras empresas	199
Paso 3. Pase la antorcha y cree comunidad.	199
Los puntos principales	200

Apéndice:

Redes entre iguales -

Únase a la revolución del lanzamiento estudiantil

¿Por qué crear un Club Lanzamiento Estudiantil en su escuela?	201
Cumplimentación de los trámites de la escuela secundaria para formar su Club Lanzamiento Estudiantil.	202
Objetivos de esta organización y cómo alcanzarlos.	202
Requisitos de afiliación	202
Títulos y deberes de los funcionarios.	203
Carta de solicitud del profesor patrocinador	203
¿Tiene alguna pregunta o quiere conectar?	204

INTRODUCTION: WHY I WROTE THIS BOOK

Every high school student can launch a startup. This book will walk you through how.

In 2023, as a rising sophomore, I spent an entire summer launching my first startup with my friend Jacob. We underestimated how long it would take us to figure out what we needed to do to get the business up and running.

We launched an online e-commerce business with a logo, a merchant website, unique product offerings, and social media ad campaigns. We made sales! Seeing money coming in is incredibly satisfying. We ran the business for a year. At that point, the demands of keeping it from becoming a money pit while we balanced school, sports, and family, became too much. I will discuss how to avoid this with your startup throughout the book.

We took pride in doing everything ourselves. We didn't ask our parents for help or use AI to build our website. We figured every step out on our own. In hindsight, it was unrealistically time-consuming.

So, I set out to find the book that was exactly what we needed—the one we should have used to guide us through the startup process. Initially, I was going to review it for my WhyLaunch.org blog, but I couldn't find what I was looking for.

And so, the motivation for writing *High School Startup* was born.

I wrote this book because I want starting a business to be accessible to all high school students. The planet needs us.

In today's fast-paced world filled with complex problems, it's becoming more critical for our communities to have high school graduates with an entrepreneurial mindset. An entrepreneurial

mindset is a set of skills that help people recognize and take advantage of opportunities, bounce back from challenges, and succeed in diverse situations. These graduates will be ready to solve problems with initiative, creativity, and resilience. They will see opportunity where others see adversity.

Start a business—your entrepreneurial mindset will change the world!

What This Book is and Why it's Different

This book is realistic and approachable for the everyday high school student.

There are many excellent books for adults on starting a business. Quite a few are written by adults and designed for a student audience. Over the years, a few good books on startups have even been written by fellow teen entrepreneurs. But none of them are quite what I was looking for.

High School Startup will be approachable and realistic for the average, busy high school student. Reading the contents page will not feel overwhelming. You will not have to wade through 20 pages of legal jargon on the tax implications of LLC formation or feel doomed to fail if you haven't got the time or motivation to craft a wordy professional business plan. It will be clear and to the point.

Most importantly, this book will be available as a free download from my website (WhyLaunch.org) and on Amazon to reach a wider readership, for as little cost as their system will allow. It is also published in English and Spanish.

High School Startup is helping break down the barriers to entry. I'm cutting through all the noise and telling the average high school student the bare minimum you need to *know* and what you need to *do* to get up and running.

I want all high school students to have the essential tools to start a business—all of us. The planet needs us.

How To Use This Book

In each chapter, you'll find the following:

The High School Takeaway

This is a brief and approachable summary of what the best-selling business startup books for adults cover at each step. The bare minimum you need to know and do to move through this step of your business startup. So you can begin!

Costs and Affordable Resources

Throughout each chapter, where appropriate, I'll give a rough estimate of the cost involved with each step and the bare minimum you can expect to spend. I'll also provide you with a practical list of affordable resources. Starting a business with no money to invest might be tricky, but there are many ways to keep your costs low.

My Experience

In this section, I'll share my experiences with each step. I'll tell you what we did, what worked, and perhaps most importantly, what we wish we'd done differently.

The Bottom Line

A quick summary of the main points of the chapter.

Further Reading, Listening, and Learning Resources

There is always more to learn. So, I've included suggestions for extra reading, listening, and learning for those who want to dive deeper into the topics covered in each chapter.

There's also an Appendix with the information you need to start a Student Launch Club at your school and why this is important. Join the Student Launch movement!

I sincerely hope this book helps you. Share it with your friends. We're better in community - please reach out. I'd love to hear from you.

Griffin Connolly

WhyLaunch.org

griffin@whylaunch.org

CHAPTER

1

**FINDING A
BUSINESS IDEA**

The High School Takeaway

A successful business begins with an idea but doesn't have to be groundbreaking or perfect from the start. Many ideas evolve and become better through trial and learning. As a high school student, you don't need extensive experience or resources to start. All you need is curiosity and a willingness to learn. This section is here to show you the essentials you need to begin.

To make it easy, I've broken down idea generation into a few simple steps you can follow to come up with a business concept and validate it. These steps will help you determine what interests you, identify opportunities, and ensure your idea has potential.

One of the most exciting things about starting a business today is that you can do almost everything you need to begin for free. I'll estimate the minimum costs associated with each phase of generating and testing a business idea—and the free options you can use to keep these costs low.

Step 1: Brainstorm Ideas Around What You Like

Why it matters: A good business idea should be something you're interested in or passionate about. It'll keep you motivated, even when things get tough or time gets tight. Plus, if it's something you enjoy, you'll naturally bring energy and creativity to the table.

How to do it:

- **List Your Interests and Hobbies:** Think of things you enjoy doing—whether that's sports, art, tech, gaming, fashion, or helping people.
- **Identify Problems You've Faced:** Consider problems you've personally experienced at school or in your hobbies. Solving a problem you or others face can be a great starting point.
- **Ask Questions:** Think about "What if?" questions. What if there was an easier way to organize school supplies? What if you could help people learn a new skill in a fun way?

Example: If you love photography and have noticed classmates struggling with quality photos for sports, prom, or social media, this

could be an idea worth exploring—a student-focused photography service.

Minimum Cost: Free

- *Grab a notebook, use a note-taking app, or even just a blank sheet of paper to jot down your thoughts.*
- *Miro is a digital whiteboard that allows you to map out ideas, and visualize customer journeys, helping with idea generation and validation. There is a free plan.*
- *Trello helps organize ideas, manage tasks, and track progress as you brainstorm and validate your business ideas. There is a free plan.*

Step 2: Explore the Market and Talk to People

Why it matters: Before you begin, you want to ensure there's actual demand. Talking to potential customers—other students, friends, and family—helps you understand if your idea meets a real need.

How to do it:

- **Define Your Market:** Who would buy your product? Think about age, location, and interests.
- **Understand Their Needs:** What problem are they trying to solve? What would they value in a solution?
- **Survey Your Target Audience:** Create a simple survey to get opinions. Google Forms works well for this and is easy to share.
- **Ask Around:** Start informal conversations about your idea. Ask people what they think, if they'd pay for it, and what they want to see.
- **Identify Competitors:** Who else is offering something similar? Look at their prices, marketing, and reviews.
- **Look for Gaps:** As you talk to people, listen for things they mention that might not be addressed by other products or services.

Example: If your idea is to sell eco-friendly school supplies, ask classmates if they'd be interested, what items they'd want, and how much they'd be willing to pay. This feedback can help you shape a business that people actually want.

Minimum Cost: Free

- **Online Research:** *Get online and see what else is available in your space, who they're targeting, and how.*
- **Surveys:** *Use Google Forms or Typeform to create a free survey to share with classmates, friends, or family members.*
- **Customer Interviews:** *Talking to people in your target audience can be done for free in person or over the phone.*
- **Local Research:** *Visit local businesses to observe competitors without spending money.*
- **Secondary Research:** *Use online resources, library websites, or free tools like Census.gov and Statista (limited free plan) for data.*

Potential Costs

- **Survey Tools:** *Platforms like SurveyMonkey or Typeform offer free plans, but premium features like custom branding or advanced analytics cost \$25–\$50/month.*

Step 3: Start Small with a Basic Prototype

Why it matters: A prototype, or MVP (Minimum Viable Product), is a simplified version of your idea. It's a low-cost way to test your idea and get honest feedback. Starting small lets you experiment without spending too much money or using too much time.

How to do it:

- **Create a Simple Version of Your Product or Service:** If you're considering tutoring, offer a couple of free sessions to gather feedback. If you want to sell products, make a small sample batch.

- **Test It Out with Real People:** Share your prototype with people in your target audience and ask for honest feedback.
- **Be Open to Tweaking Your Idea:** Use the feedback to improve your idea. Don't worry if it changes—adaptability is part of the entrepreneurial process.

Example: If you're creating a student photography service, start by offering a discounted photo session to friends. Get their feedback on what they liked and what could be improved.

Minimum Cost: \$0-\$10+ (or free if using digital options)

- **Digital MVPs:** *Platforms like Canva or free website builders like Wix or WordPress help you to make a basic prototype without spending money.*
- **Physical Prototypes:** *Start with low-cost materials or even recycled items you already have. For example, if your product idea involves packaging, you could reuse cardboard boxes for your initial model. Get as creative as you can to avoid buying new supplies until you're confident in the demand for your idea.*

Step 4: Refine Your Idea Based on Feedback

Why it matters: This step is crucial because it helps you fine-tune your idea to fit people's wants. Use your gathered feedback to make adjustments, strengthen your offering, and improve your product or service. Don't get stuck on your initial idea if it needs tweaking!

How to do it:

- **Identify Key Improvements:** Based on the feedback, decide what's working and what needs improvement.
- **Stay Flexible:** If people keep suggesting something different, don't be afraid to pivot or change your idea.
- **Test Again:** Re-test the improved version if needed, even on a small scale.

Example: People liked your eco-friendly school supplies but found them too expensive. You might explore cheaper materials or adjust your product lineup to make it more affordable.

Minimum Cost: Free

- **Use Social Media for Feedback:** *Platforms like Instagram and TikTok offer ways to reach a large audience without spending money. Even informal posts can gather valuable insights from your peers and target audience.*
- **Focus on Iteration (the process of repeatedly refining your product), Not Perfection:** *Avoid spending too much on perfecting the initial version of your idea. Use feedback to guide minor improvements over time instead of trying to make everything perfect from the start.*

Step 5. Differentiating Your Business

Why it matters: In crowded markets, your Unique Selling Proposition (USP) makes your business special. Once you've refined your idea, you'll want to stand out from your competitors. Differentiation doesn't have to mean reinventing the wheel. Sometimes, minor tweaks can make a big difference.

How to do it:

To figure out what makes your business special, ask yourself:

- What do I offer that others don't?
- Why would someone choose my business over a competitor's?
For example:
 - ▶ **Better Customer Experience:** Offer a more personal or friendly service than competitors.
 - ▶ **Affordability:** Provide a budget-friendly option for your target market.
 - ▶ **Convenience:** Make your product or service easier to access.

Minimum Cost: Free

Defining your Unique Selling Proposition (USP) is largely an exercise in creativity and reflection.

- **Free Brainstorming Tools:** *Use free online mind-mapping tools like Miro or Coggle to brainstorm your USP.*

- **Basic Design Tools:** *Canva's free version is excellent for creating visuals that represent your brand.*
- **Self-Reflection:** *Spend time journaling or talking with peers about what makes your idea unique.*

A special note about AI

AI tools like ChatGPT are great for generating ideas about products, advertising, logos, and many other aspects of launching your business. Use them to enhance, not replace, the steps in your launch process. It's essential to keep your business your own – as you'll see throughout this book, it's hard to continue successfully if you don't.

My Experience

For our e-commerce business, we put a lot of time into brainstorming ideas and exploring the market. We didn't start small enough or put enough time into refining our idea. In hindsight, we focused too much on finding a niche product that no one else was selling instead of a product people would buy. As a result, our product became too niche with a consumer pool that was way too specific and targeted. We relied on impulse buying from consumers of short-form content (e.g., TikTok users), but our product was too expensive to be truly successful in this space, and it was hard to convert sales. We were also too focused on finding a product with large margins to offset our front-end costs. It would have been better to focus on high-conversion rate products with more sales volume and smaller margins. We should have chosen a more popular product and concentrated on our USP to differentiate ourselves. Focusing more on steps 3 & 4 – starting small and refining our idea based on feedback, would have helped us immensely. By the time we realized our mistake, we were too invested in our product to pivot.

Also, don't underestimate the importance of brainstorming ideas around your interests or passions. We chose a business that seemed like it could make money. As we went on, I realized we might have made things more challenging by not starting with something we were passionate about. My motivation waned over time since I wasn't wholly invested in the concept. I hadn't considered whether it was

something I'd enjoy working on, even during busy or challenging times. As your schedule gets tighter with school, activities, and life, having a passion for what you're building can make a huge difference.

Taking these steps now will give you a strong foundation for creating a business that you'll enjoy growing, and that has real potential for success.

The Bottom Line

The best business ideas often come from identifying a problem you care about solving or a need you see in your community. Generating ideas doesn't have to be complicated; it's about observing the world around you, considering what interests or excites you, and validating your idea through feedback and small tests. Ultimately, the goal is to choose an idea that is profitable and that you enjoy working on, as this will sustain your motivation and commitment through the challenges of starting a business.

This phase is meant to be lightweight, flexible, and exploratory, so there's no need to spend a lot before you know if your idea has potential. By keeping your initial expenses low, you can explore and experiment with different ideas without feeling financially burdened.

Resources for Reading, Listening, and Learning More About Finding a Business Idea

Books

1. **"The \$100 Startup" by Chris Guillebeau**

This book offers practical insights on identifying business ideas, starting with minimal resources, and quickly testing concepts in the market.

2. **"Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future" by Peter Thiel**

This book offers insights into creating unique ideas and identifying untapped opportunities in the market.

3. “The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses” by Eric Ries

Known for emphasizing the “build-measure-learn” cycle, *The Lean Startup* is an excellent resource for learning about MVPs and idea validation.

4. “Creative Confidence: Unleashing the Creative Potential Within Us All” by Tom Kelley and David Kelley

Focusing on building creative confidence, this book is an excellent resource for students looking to unlock innovative ideas and embrace entrepreneurial thinking.

Online and Digital Resources

1. YouTube Channels

GaryVee: Inspires market-focused, passion-driven business idea generation.

Stanford eCorner: Insights for innovative, impact-driven business ideas.

2. Future Founders (futurefounders.com)

Future Founders is a nonprofit organization with resources aimed at young entrepreneurs. They provide idea-generation tools, startup programs, and online resources.

3. Startup School by Y Combinator (startupschool.org)

A free program from Y Combinator, Startup School has lessons on idea validation, product-market fit, and other fundamentals of entrepreneurship.

4. Entrepreneurship.org

This website provides articles, videos, and guides on various aspects of entrepreneurship, including market research, identifying business opportunities, and creating MVPs.

Podcasts

1. **“The Tim Ferriss Show”**

Search for his interviews with successful entrepreneurs, often discussing how they started with ideas and tested them in real life.

2. **“StartUp Podcast” by Gimlet Media**

This podcast goes behind the scenes of launching a business, covering idea generation and real-world validation.

3. **“Side Hustle School” by Chris Guillebeau**

Focused on small business ideas and side hustles, this podcast highlights how entrepreneurs identify and test simple ideas with limited resources.

4. **“Smart Passive Income” by Pat Flynn**

Discusses idea generation, niche selection, and idea validation for new entrepreneurs.

CHAPTER

2

**PLANNING FOR
SUCCESS**

The High School Takeaway

Think of planning as the map for your entrepreneurial journey. Without it, you might make wrong turns or waste time on dead ends. Planning keeps you focused on your goals. This is especially critical for student entrepreneurs because you're balancing school, extracurriculars, and life. A solid plan keeps you on track and saves you time in the long run.

Planning might feel like an overwhelming task when you're starting a business as a high school student. But the truth is, you don't need a complex, multi-page business plan to get started. What you do need is a clear vision and achievable goals. This section will walk you through the minimum planning essentials to set your business up for success without bogging you down.

Step 1: Business Plan Basics

You've probably heard the term "business plan" and imagined a giant document filled with confusing charts. Forget that image. A business plan doesn't have to be complicated—it just needs to clarify your idea and give you a roadmap.

Here are the key components of a no-fuss business plan:

1. **Business Idea:** What's your idea? Write a short description of your product or service and the problem it solves.
2. **Target Market:** Who are your customers? Be as specific as possible—consider their age, interests, and needs.
3. **Unique Selling Proposition (USP):** What makes your business special? How is it different from competitors?
4. **Revenue Plan:** How will you make money? Will you sell products, offer services, or monetize in another way?
5. **Expenses:** What are your initial costs? Include things like materials, advertising, or website hosting.
6. **Goals:** What do you want to achieve in the short-, medium-, and long-term?

Here's a working example of how your business plan might look:

Business Name: High School Hustle Tutoring

Business Idea: Affordable peer tutoring for high school students in math and science.

Target Market: High school students in grades 9–12 who are struggling with math or science.

USP: Affordable prices and relatable tutors (fellow students).

Revenue Plan: Charge \$15/hour for tutoring sessions, with group discounts available.

Expenses: Marketing flyers (\$20), domain name and website (\$15+/year), and video call platform (free).

Goals: Short term: get five paying clients within the first month. Medium-term: regularly have 15 paying clients/month within 6 months. Long-term: Add small group tutoring to increase revenue within 12 months; offer one free after-school group session/week at a local middle school.

Minimum Cost: Free

- **DIY Approach:** Use a simple Word document or Google Docs to outline your plan for \$0.
- **Free Templates:** Many websites, like SCORE.org or the Small Business Administration (SBA.gov), offer free business plan templates tailored to beginners.
- **Design Software:** Tools like Canva (free plan available) can make your business plan look polished if you need that for presentations or pitches.

Potential Costs

- **Planning Tools:** A good business planning app like LivePlan or BizPlan costs between \$20–\$30/month.
- **Printing Costs:** If you need hard copies of your business plan for presentations or reference, expect to spend \$5–\$10 for basic printing and binding.

Step 2. SMART Goals

Setting goals is one of the most essential parts of your business plan. However, not all goals are created equal. That's where the SMART framework comes in.

SMART stands for:

- **Specific:** Be clear about what you want to achieve. For example, "Get ten customers" is more specific than "Grow my business."
- **Measurable:** Attach numbers to your goal so you can track progress. Instead of "Improve sales," aim for "Sell twenty products this month."
- **Achievable:** Make sure your goal is realistic. Don't aim for \$5,000 in revenue in your first month if you've never made a sale.
- **Relevant:** Focus on goals that align with your overall vision. If your business is about tutoring, don't spend time on unrelated goals like creating an Instagram travel page.
- **Time-bound:** Set a deadline to keep yourself accountable. For example, "Launch my website by next Friday."

Example of a SMART Goal:

- "Sell fifteen handmade bracelets within the first two weeks of launching my Etsy store."

Minimum Cost: Free

Goal setting doesn't cost money unless you use specialized tools to track your progress. Free alternatives work well for most high school entrepreneurs.

- **Free Tools:** Apps like Google Tasks or a simple to-do list can help you stay organized without spending anything.
- **DIY Tracking:** A planner or notebook from the dollar store can do the trick for less than \$5.

Potential Costs

- **Goal-Tracking Apps:** *Premium apps like Trello or Asana offer paid plans (\$6/month Trello; \$13.50/month Asana) with advanced features, but their free versions are often sufficient.*

My Experience

When I co-founded my business, our planning process wasn't as thorough as it should have been. We had a rough idea of what we wanted to accomplish, but we didn't take the time to break it all down into clear, actionable steps. We lacked a basic business plan. At first, things seemed fine during the summer—we were excited, motivated, and ready to dive in. We didn't realize it at the time, but the reason why our lack of planning wasn't problematic over the summer was because we had lots of available time. As the school year ramped up and life got busier, the lack of planning started to catch up with us.

One glaring issue was how vague our goals were. For example, we set a goal to “launch our first marketing campaign on TikTok by the end of the month.” Sounds clear, right? But I started rationalizing delays in my head: *Maybe we could push it to next month... or the one after that.* Our momentum stalled without deadlines that felt urgent or specific tasks broken down into smaller pieces. Before we knew it, everything seemed chaotic and overwhelming.

Looking back, I realize how much time and energy we could have saved by breaking our goals into manageable chunks. SMART goals would have helped us enormously. Instead of one big, intimidating task like “launch a TikTok campaign,” we should have outlined smaller steps: brainstorm video ideas, research trending ads, film three drafts, and schedule posts. Tackling one thing at a time would have felt less overwhelming and made it easier to stay on track, even with our busy schedules.

We also didn't set clear enough long-term goals. Therefore, we had no benchmark for success. We were making sales and felt successful, but we hadn't ever written down what sales volume we were targeting to keep the business running profitably and build up a financial cushion to carry us through slower months. We knew we were trying to make money, but we hadn't clarified how much

money we wanted to make and by what date. Seeing these goals written down is important for achieving them!

The biggest takeaway? The cost of not planning enough is higher than you think. When time becomes your most limited resource—as it often does for high school students—vague goals and disorganized plans can derail your progress and, ultimately, your success. Take the extra time upfront to set specific goals and map out your steps. It doesn't have to be perfect, but it does need to be practical. Trust me, you'll thank yourself later.

The Bottom Line

Remember, this stage of planning is about giving you clarity and confidence—not overwhelming you with details. Focus on these three things:

1. Create a simple plan to stand out and start taking action.
2. Set clear short-, medium-, and long-term goals.
3. Make sure your goals push you forward without overloading you.

By following this guide, you'll have everything you need to create a basic business plan that's ready to evolve as your startup grows. So, grab the template, set your SMART goals, and start planning for success.

Resources for Reading, Listening, and Learning More About Planning for Success

Books

1. **“The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses”** by Eric Ries

Focuses on building a business plan that evolves through iterative learning and feedback. Perfect for student entrepreneurs looking to start small.

2. “Business Model Generation” by Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

A hands-on guide to creating and understanding business plans using the innovative Business Model Canvas framework.

3. “Atomic Habits” by James Clear

Offers practical advice on setting achievable goals and building systems for long-term success.

4. “Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action” by Simon Sinek

Explores how to define your business’s purpose and differentiate yourself from competitors.

Online and Digital Resources

1. SCORE (score.org)

Provides free templates, guides, and webinars to help small business owners create business plans and set goals.

2. HubSpot Blog (blog.hubspot.com)

Articles on goal setting, market research, and strategic planning tailored for small businesses and startups.

3. Entrepreneur.com

A wide range of resources, including beginner-friendly articles on crafting business plans and analyzing markets. (Use the search bar).

4. YouTube Channels

Startup Stories: Practical examples of successful small businesses.

Productivity Game: Offers strategic planning insights from top business books.

Podcasts

1. “How I Built This” by Guy Raz

Features interviews with successful entrepreneurs about their planning processes and initial challenges.

2. “The Smart Passive Income Podcast” by Pat Flynn

Focuses on setting realistic goals and planning for sustainable growth.

3. “Goal Digger Podcast” by Jenna Kutcher

Offers practical advice on SMART goals and actionable business strategies.

Community and Mentorship

1. Local Small Business Development Centers (SBDCs)

Offer free or low-cost workshops on planning and market research.

2. Reddit: r/Entrepreneur

Discussions and advice on planning and running a business.

3. Facebook Groups

Search for “Student Entrepreneurs” or “Startup Planning” to connect with peers.

4. Junior Achievement (ja.org)

Provides resources and mentorship programs for high school entrepreneurs.

CHAPTER

3

**FINANCIAL
MANAGEMENT**

The High School Takeaway

Managing money effectively is one of the most important skills for any entrepreneur, and it's especially critical when starting your first business. Do not be intimidated! By focusing on a few key steps, you can track your money, plan, and keep your business on solid financial ground. This section breaks it all down so you can get started today.

Step 1. Understanding Funding Sources

Starting a business requires some capital, but the good news is that high school entrepreneurs have access to creative and low-cost ways to fund their ideas. Here's an overview of common funding sources and how you can tap into them:

- **Bootstrapping:** This means funding your business from your savings or personal resources. It's one of the most straightforward and accessible options, but it requires careful budgeting and self-discipline.
- **Crowdfunding:** Platforms like Kickstarter or GoFundMe allow you to pitch your idea to the public and raise small amounts of money from many people. For students, even sharing a crowdfunding campaign on social media can generate support from friends and family.
- **Competitions and Grants:** Many high schools, community organizations, and business programs offer competitions with cash prizes or startup grants. Look for opportunities like DECA events, local pitch competitions, or entrepreneurial scholarships.
- **School Community Support:** Don't underestimate the power of your school network. Teachers, mentors, or school clubs (like your Student Launch Club) can help you find resources, connect with local business leaders, or even provide small donations.
- **Friends and Family:** If you need to raise a small amount of money, consider asking those closest to you for help. Be professional and pitch it like a real investment, explaining how you'll use the funds and how you plan to repay or provide value in return.

Minimum Cost: Free

- **School Community:** *For school-based funding options like competitions or grants, costs are typically non-existent, and you might even gain access to free mentorship or resources.*

Potential Costs

- **Bootstrapping:** *Minimal costs if you're using personal savings or reinvesting your earnings. You might need basic financial tools for tracking your investments (e.g., Google Sheets is free).*
- **Crowdfunding Platforms:** *Most crowdfunding sites like Kickstarter or GoFundMe charge a fee. Expect to pay around 5-8% of your total funds raised.*

Step 2. Pitching: How to Secure Funding

Whether you're pitching to friends, family, or potential investors outside your personal network, the key to success lies in preparation and delivery.

- **Craft Your Story:** People invest in stories, not just ideas. Share what inspired your business, why it matters, and how you plan to make it a success. Keep it clear, concise, and relatable.
- **Focus on the Numbers:** Investors want to know how their money will be used and what returns they can expect. Even if you're pitching to friends or family, show them a simple budget and explain your plan to make the business profitable.
- **Practice Your Pitch:** Confidence comes from preparation. Practice in front of a mirror, with friends, or in your school's Student Launch Club.
- **Keep It Short:** Your pitch should be no more than 5–10 minutes, with time for questions. Highlight the most important points and leave detailed information for follow-up discussions.
- **Be Ready to Answer Questions:** Potential backers might ask tough questions about your business. Prepare and practice your responses.

Minimum Cost: Free

Preparing a pitch to secure funding or support requires some upfront effort, but the financial investment can be zero dollars if you use free tools.

- **Practice Tools:** *Leverage your school community for practice opportunities, whether through students, teachers, mentors, or clubs like Student Launch and DECA.*
- **Presentation Materials:** *Canva and Google Slides are free options. If you need visuals, like product photos, use free stock images on sites like iStockphoto and Unsplash.*
- **Accessing Your Audience:** *For virtual pitches, ensure you are somewhere where your internet connection is stable. If pitching in person, factor in transportation expenses.*

Step 3. Creating a Budget: Tracking and Planning Finances

Once you have funding, managing your money is critical to keeping your business on track. Here's how to set up a basic budget and stay in control of your finances:

- **Track Every Dollar:** Whether it's income from sales or expenses for supplies, know exactly where your money is going. Use a simple spreadsheet or free tools like Wave Accounting or Google Sheets. Keep your receipts as proof of payment.
- **Separate Business and Personal Finances:** Even if you're a small-scale entrepreneur, keep your business finances separate from personal spending. Open a dedicated bank account or use apps like Venmo for tracking business transactions.
- **List Startup Costs:** Record one-time expenses like equipment or website set-up costs to calculate your initial investment.
- **Plan for Fixed Costs:** Fixed costs (like website hosting) stay the same each month. Identify these recurring costs to ensure you know how much you'll need to keep the business running.
- **Plan for Variable Costs:** Variable costs (like raw materials) fluctuate. Budget for these also to avoid surprises.

- **Review Profitability:** Subtract expenses from income to see if you're in the green (profit) or red (loss).
- **Forecast Revenue:** Estimate how much money you expect to make based on sales and customer interest. Use these forecasts to decide when and how to reinvest in your business. Start conservatively and adjust based on your progress.
- **Set Aside an Emergency Fund:** Save a small percentage of your revenue for unexpected costs. It's better to be prepared than caught off guard by a broken piece of equipment or a sudden expense.

This budget is simple but highly effective. Revisit and update your budget monthly to stay on track.

Minimum Cost: Free

Setting up a budget is affordable, thanks to free and low-cost resources.

Tip: *Start simple. A Google Sheets template can handle most of your needs as you learn the basics of income and expense tracking.*

- **Bookkeeping Tools:** *Google Sheets is free, and you can make your income and expense recording very straightforward. More sophisticated tools like Wave Accounting are also free for small businesses. QuickBooks, for advanced features, starts at \$35/month.*
- **Budget Templates:** *Free templates are available online, including Google Sheets.*
- **Bank Account Fees:** *Some banks offer free checking accounts for students, but others charge small monthly fees of \$5–\$15.*
- **Expense Tracking Apps:** *Free options like Expensify or Wave exist, but premium versions cost \$5–\$16/month.*
- **Receipt Management:** *Scan and store receipts manually for free using Google Drive.*

Alternatively, apps like Shoeboxed start at \$18/month for digital receipt storage.

My Experience

We bootstrapped our startup costs using savings from part-time jobs and tried to keep our costs as low as possible.

It seems crazy looking back, but we never created a budget that outlined our startup costs and how much of our money we were willing to invest in launching. We were so sure we were going to be successful that it didn't seem important. But it was!

We also overestimated our short-term success – we thought our initial sales would recoup our startup costs more quickly than they did. This left us financially stretched in the medium term and without an emergency fund.

Another hard-learned lesson came from our lack of regular financial check-ins. When our business was our top priority, we closely tracked our monthly bottom line and made decisions based on that data. But as we got busier with school and other commitments, our focus shifted, and we stopped paying close attention to the numbers. It took us several months to realize how much money we had started to lose with fixed expenses and less income. Looking back, we should have shut things down sooner to avoid unnecessary losses. My advice? Always know where your business stands financially. Regular check-ins don't have to take long, but they're essential to staying on top of your business's health. Even when things are going well, don't let complacency take over. A little effort each month can save you from big headaches later on.

Additionally, we didn't fully appreciate the importance of keeping track of all of our expenditures. At the beginning, we were diligent, but over time, we became lax about keeping receipts. It wasn't until tax season rolled around that we realized just how disorganized we truly were. Scrambling to piece together our expenses was a wake-up call. If I could do it all over again, I'd create a simple system from day one—a shared spreadsheet for tracking expenses and income, and a digital folder to store scanned receipts. You can do all of this through Google Sheets and Google Drive. Trust me, you'll thank yourself later.

The Bottom Line

Proper financial management doesn't just keep your business afloat—it also gives you the confidence to grow and experiment with new ideas. By knowing your numbers and staying organized, you'll have a clearer picture of what's working, what's not, and where you can improve.

Starting small is fine. Whether it's \$50 from a school bake sale or \$500 from a pitch competition, every dollar counts. Stay organized and you'll stay in control.

Resources for Reading, Listening, and Learning More About Financial Management

Books

1. **“Profit First: Transform Your Business from a Cash-Eating Monster to a Money-Making Machine”** by Mike Michalowicz

A practical guide to managing cash flow and ensuring profitability from the start.

2. **“Accounting Made Simple: Accounting Explained in 100 Pages or Less”** by Mike Piper

A beginner-friendly introduction to the basics of accounting and bookkeeping.

3. **“The Money Book for Freelancers, Part-Timers, and the Self-Employed”** by Joseph D'Agnese and Denise Kiernan

Focuses on managing irregular income, which can be helpful for student entrepreneurs.

Online and Digital Resources

1. **Wave Accounting (waveapps.com)**

Free accounting software for small businesses. Includes tools for invoicing, tracking income/expenses, and more.

2. QuickBooks Online (quickbooks.intuit.com)

A more robust option for managing bookkeeping, payroll, and taxes. Discounted student plans are often available.

3. Expensify (expensify.com)

Simplifies expense tracking and reimbursement with receipt scanning and automated reports.

4. YouTube Channels:

Ben Felix: Offers insights into financial planning and investing.

Young Entrepreneurs Forum: Focuses on funding and managing small businesses.

Templates

1. SCORE (score.org) Financial Templates

Includes free templates for cash flow statements, profit-and-loss summaries, and balance sheets.

2. Smartsheet Business Budget Templates

Download customizable templates for tracking business finances.

3. Google Drive Templates

Search in Google Sheets Template gallery to find ready-to-use options.

4. HubSpot's Financial Plan Templates

Provides comprehensive templates for startups to map out their financial strategy.

Podcasts

1. “Small Business Finance” by Tiffany Phillips

Hosted by an experienced CPA and designed to empower entrepreneurs with financial literacy and tools.

2. “Financial Independence Podcast” by The Mad Fientist

While aimed at personal finance, many principles apply to managing startup funds.

Community and Mentorship

1. Local Small Business Development Centers (SBDCs)

Provide free financial planning workshops and one-on-one guidance.

2. Libraries

Many public libraries offer access to financial planning tools, business books, and online courses for free.

CHAPTER

4

**DO I NEED A TEAM?
(AND A QUICK NOTE ON
GROWTH AND SCALING)**

The High School Takeaway

Should you go solo or build a team? Some student entrepreneurs thrive independently, while others find strength in collaboration. This chapter helps you figure out what works for you. It also offers simplified, practical advice for forming a team, developing leadership skills, and preparing for growth through delegation and scaling.

Step 1. Should You Go Solo or Build a Team?

Not every business requires a team, especially when you're just starting out. Here's a quick guide to help you decide:

- **Go Solo If:**
 - ▶ Your business idea is simple and manageable, like freelance graphic design or selling products on e-commerce platforms.
 - ▶ You prefer working independently and don't want the responsibility of managing others.
 - ▶ You want to keep things low-cost and flexible.
- **Build a Team If:**
 - ▶ Your business requires diverse skill sets (e.g., marketing, coding, design) that you don't possess yourself.
 - ▶ You enjoy collaboration and believe teamwork will keep you motivated.
 - ▶ Your business has the potential to grow quickly and will require more hands-on-deck.

Step 2. Knowing When to Delegate

Delegation is a tool to help you work smarter, not harder. Even if you start your business solo, often you'll eventually reach a point where you can't do everything yourself. Delegation will be critical to avoiding burnout.

- **What is Delegation?**

Delegation means assigning tasks to someone else so you can focus on higher-priority activities. For example, if you're spending hours designing Instagram posts, it might make sense to hand that responsibility to a creative teammate or hire a freelancer.

- **When to Delegate:**

Ask yourself these questions:

- ▶ Is this task taking up too much of my time?
- ▶ Can someone else do it better or faster?
- ▶ Is this task preventing me from focusing on growth?

If the answer is yes, it's time to delegate.

- **How to Delegate Effectively:**

- ▶ Be specific about what you need done and when.
- ▶ Provide the necessary resources or guidance.
- ▶ Trust the person you're delegating to but check in regularly to ensure progress.

Minimum Cost: There is usually a cost involved in bringing others in. Delegation can be essential for growth but may require some upfront costs if you need to pay for specific expertise or tools.

Cost-Saving Tip: *Start small when hiring freelancers or using paid tools. Focus on one-time projects or monthly plans, so you're only paying for the help when it's most needed.*

- **Community Resources:** *Many people in the community are happy to help a student trying to launch a business, often without payment. Always ask, the worst that can happen is they say no. Treat your ask with the professionalism of a pitch.*
- **Free Project Management Tools:** *Free versions of Asana, Trello, and Notion can help you delegate tasks and track progress without additional costs.*

- **Leveraging School Resources:** *If you need help with specific tasks (e.g., graphic design or coding), consider asking classmates with those skills, which can save on outsourcing fees.*

Potential Costs:

- **Freelancers or Part-Time Help:** *If you're outsourcing tasks, platforms like Fiverr and Upwork offer freelancers who can help with specific tasks (design, writing, marketing). Rates vary widely, but you can expect to pay \$10–\$50 per task or more, for skilled professionals.*
- **Scaling Costs (Additional Supplies, Marketing, etc.):** *As your business grows, scaling may require more inventory or increased marketing efforts. Costs will vary depending on the type of business and customer demand.*

Step 3. If You're Building a Team: Finding the Right People and Building Culture

If you decide to bring others on board, finding the right team is essential. The people you work with can make or break your business. Here's how to approach building a strong, cohesive team:

- **Define Roles and Responsibilities:** Before recruiting anyone, identify the skills your business needs. For example, if you're great at design but struggle with marketing, look for someone with social media expertise. Clarity from the start prevents misunderstandings later.
- **Look Close to Home:** Your classmates, friends, or even teachers could be great resources. Consider peers from your school's Student Launch, business, coding, or art clubs who share your interests and ambitions.
- **Align on Vision and Values:** A successful team shares common goals and values. Before you commit to working together, make sure everyone is on the same page about the mission of your business and what you're trying to achieve.
- **Focus on Team Chemistry:** Skills are important, but so is compatibility. Choose people who complement your working

style and are reliable, communicative, and open to collaboration. Make sure they're people you can work through differences with.

- **Create a Positive Team Culture:** A supportive, inclusive environment motivates people to give their best. Celebrate small wins, encourage open communication, and foster a sense of ownership among team members. Culture is especially crucial in high school, where conflicting priorities like sport and schoolwork can add stress.

Minimum Cost: Free

Finding the right people for your team can cost zero dollars if you leverage your local network.

Cost-Saving Tip: *If you need more help but lack the budget to pay, consider seeking peers interested in gaining experience or building their resumes. Offer roles where they can contribute their skills in exchange for real-world experience.*

- **School or Community Resources:** *Tapping into school clubs, local networking events, or mentorship programs often provides access to potential teammates or collaborators at no cost.*

Potential Costs:

- **Recruitment Platforms:** *If you need to expand your search beyond school connections, posting a job on platforms like Upwork or Fiverr might be necessary. It is free to post a job but these freelance platforms charge a small fee based on the transaction, usually around 5% (plus the cost of the job itself).*

Step 4. Leadership Skills: Leading and Managing a Team Effectively

Even as a high school entrepreneur, you'll need leadership skills to guide your team effectively. Leadership is about setting the tone, communicating clearly, and staying organized. Here are some basics to get you started:

- **Set Clear Expectations:** Whether you're working with one partner or an entire group, everyone should know their

role, deadlines, and what success looks like. Clarity builds accountability.

- **Lead by Example:** Demonstrate the work ethic, positivity, and dedication you want to see in your team. If you're willing to work hard and stay focused, your team will likely follow suit.
- **Communicate Regularly:** Schedule consistent check-ins to track progress, address challenges, and celebrate accomplishments. Use tools like Slack, Google Chat, or group texts to stay connected.
- **Learn to Handle Conflict:** Disagreements are normal. Listen actively, stay calm, and focus on finding solutions that benefit the group rather than assigning blame.
- **Continuously Improve:** Leadership is a skill that evolves with experience. Pay attention to what works and what doesn't and seek feedback from your team. Consider reading beginner-friendly leadership books or watching free tutorials on YouTube.

Minimum Cost: Free

Many resources for developing leadership skills are free or low-cost.

Cost-Saving Tip: *Many high schools and local organizations provide leadership training programs for students at little or no cost. Also, consider joining clubs like DECA, which offer workshops that build leadership experience.*

- **Free Courses and Content:** *Coursera, Khan Academy, and even YouTube offer free resources that cover the basics of leadership.*
- **Self-Study:** *Reading blogs, joining local workshops, and listening to podcasts can be an effective (and free) way to learn about leadership skills.*
- **Free Collaboration Platforms:** *Trello, Google Drive, and Google Chat offer free options that can support team collaboration without extra costs.*
- **Team-Building Tools and Software:** *Collaboration tools like Slack or Asana have free versions. For small, close-knit teams, using the free plans is usually enough.*

Potential Costs:

- **Courses and Workshops:** *Many online courses on leadership skills are free, but if you prefer an in-depth option, websites like Udemy and LinkedIn Learning offer paid courses that cost \$20–\$50+.*
- **Mentorship or Coaching:** *Some entrepreneurs invest in one-on-one coaching for leadership guidance. While professional mentoring may cost upwards of \$100/hour, your school or local small business development center may offer free or low-cost mentoring services.*

A Quick Note on Growth and Scaling (and why it matters at the start)

Scaling may sound intimidating, but scaling a business simply means growing its capacity to serve more customers, increase revenue, or expand its operations without a proportional increase in costs. So, you make more profit. For example, if you're running a tutoring business, scaling might involve creating online courses instead of teaching one-on-one sessions, allowing you to reach more students at once.

- **Why Scaling Matters Early On:**

Understanding scaling helps you plan for long-term success. While you may not be ready to scale immediately, knowing how your business could grow will inform important decisions about budgeting and team size. And crucially at the start, if you find there will be no way to scale your business as it grows, you may need to rethink things before you get too far in.

- **Quick Examples of Growth and Scaling:**

- ▶ **Outsourcing Production and Expanding Market Access:** Imagine you sell handmade jewelry. Initially, you might create each piece yourself and sell locally. But as demand grows, scaling could involve outsourcing production to a manufacturer or selling on platforms like Etsy. This allows

you to serve more customers without exhausting your time and resources.

- ▶ **Identify New Customer Segments:** As you grow, you might find new groups who could benefit from your product. For instance, if you're selling a product to high school students, consider whether parents or teachers could also be a target audience. This is called market expansion.
- ▶ **Product Diversification:** Adding new products or services can attract new customers and increase sales from existing ones. For example, if you have a photography business specializing in affordable digital images, consider adding a line of custom cards utilizing customer photos.

My Experience

I launched my business with a friend. For me, it was easier in the short term with a partner because building it together helped with enjoyment and motivation. However, we found it harder to sustain in the long term because as our schedules got busier with the school year, it became increasingly difficult to find time to meet, and therefore, it became harder to get things done. If you're forming a partnership or a team to launch with, choose carefully. Find people who balance your skill set and personality and people you can weather the storms with.

When your business starts to find success, the timing of delegation and scaling can be tricky and requires some thought and planning right at the start. At first, we thought we could handle everything ourselves, so we didn't plan well enough for the eventuality that we might need help. But as the school year ramped up and our schedules became overloaded, we realized how hard it was to stay on top of all our tasks. In hindsight, we could have avoided some of that stress by planning for delegation early on - figuring out in advance who we might bring in to help and how we'd divide responsibilities.

Unfortunately, when we finally recognized the need for more hands, we also faced a difficult reality: bringing others on board would mean splitting our revenue, and with our limited profit margin, there just wasn't enough to share. We weren't financially

ready to increase our team size through delegation, and there was no easy way to scale without doing so. Again, the planning piece was missing. This is why it's important to think about scaling before you begin – plan for success!

Also, understanding the ways you can leverage technology to automate is invaluable right from the start. The power of automation has everything to do with time management and can be a simple way to grow and scale your business. For us, as tasks piled up, it became clear that managing everything manually wasn't sustainable—especially as busy high school students. Automating routine processes like social media posting, email marketing, and even inventory management became essential. These tools allowed us to focus on larger goals instead of getting bogged down by repetitive tasks. With automation, it was easier to handle the business during busy school weeks, keeping things running smoothly without needing to be hands-on all the time.

This experience highlighted how financial planning and budgeting up front are essential. Had we done a better job in Chapter 2 (Planning for Success) and Chapter 3 (Financial Management), we might have prepared for these potential costs of scaling and built a budget that allowed for extra help when we needed it. Without that planning, we were stuck juggling everything ourselves, which took a toll on both our business performance and our energy levels. My advice? Even if you're starting small, think long-term about what your business will require if it grows, and budget for the support you'll need to keep up.

The Bottom Line

While launching a business solo is possible and often simpler to start, building a team can bring essential skills, fresh perspectives, and support as your business grows. Starting on your own allows you full control and flexibility, but having the right people to delegate tasks to can help you scale more effectively, avoid burnout, and achieve a broader vision. The decision ultimately depends on your goals, the demands of your business, and your comfort with sharing responsibilities and profit.

Resources for Reading, Listening, and Learning More about Launching Solo, Building a Team, Delegating and Scaling

Books

1. **“The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses” by Eric Ries**

Covers key principles of starting solo and scaling effectively using a lean approach, with strategies for growing while minimizing resources.

2. **“Rework” by Jason Fried and David Heinemeier Hansson**

A practical guide to running a business solo or with a small team, focusing on efficiency and smart growth.

3. **“The Art of Doing Twice the Work in Half the Time” by Jeff Sutherland**

Explores the Scrum framework, which emphasizes effective teamwork and delegation. Great for those learning to manage small teams.

4. **“Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... And Others Don’t” by Jim Collins**

Covers principles of building a strong company culture and leading teams effectively, along with insights on sustainable scaling.

5. **“Scaling Up: How a Few Companies Make It... and Why The Rest Don’t” by Verne Harnish**

Provides insights into scaling operations, hiring, and financial management, focusing on systems to support growth.

Online and Digital Resources

1. **First Round Review (firstround.com/review)**

Offers insights into team building, leadership, and delegation. Articles from startup leaders cover practical advice for scaling and managing growth.

2. Startup Nation (startupnation.com)

Guides solo entrepreneurs on topics like time management, scaling, and delegation basics.

3. TED Talks

Simon Sinek: Talks on leadership and building a positive team culture.

Margaret Heffernan: Discussions on collaboration and the importance of effective teams.

4. YouTube Channels

Startup Grind: Videos covering team building, growth, and solo entrepreneurship.

Guy Kawasaki: Insights on bootstrapping, growing solo, and scaling without extensive resources.

Podcasts

1. “The Tim Ferriss Show”

Features episodes with successful entrepreneurs who discuss delegation, scaling, and working solo.

2. “StartUp Podcast” by Gimlet Media

Covers real-life stories of launching a business, team dynamics, and the highs and lows of scaling.

3. “WorkLife” with Adam Grant

Focuses on workplace psychology, team building, and managing growth effectively.

CHAPTER

5

**BUSINESS ENTITY
FORMATION**

The High School Takeaway

Choosing the right business structure and handling basic legal requirements are key steps when forming a business. Focusing on the essentials will help you get started quickly. This section breaks down the different types of business structures, their pros and cons, tax implications, and the legal steps needed to register your business.

Step 1. Choosing the Right Business Structure

Your business structure determines how you pay taxes, manage liability, and grow your company. Here's an overview of the most common options:

1. Sole Proprietorship

A sole proprietorship is the simplest business structure, owned and operated by one person. You don't need to register it formally, making it the fastest and easiest option to start.

- **Pros:**
 - ▶ Easy and inexpensive to set up
 - ▶ Total control over business decisions
 - ▶ No separate tax return required (business income is reported on your personal tax return).
- **Cons:**
 - ▶ Personal liability for all business debts and legal issues
 - ▶ Harder to raise capital, as there's only one owner
- **Tax Implications:**
 - ▶ Sole proprietors report income on their personal tax return, using Schedule C (Profit or Loss from Business) on Form 1040. This means business income and personal income are combined for tax purposes.

Best For: High school students starting a small business with low risk and minimal initial investment, like a tutoring service or freelance

work. Sole Proprietorships and Partnerships are the easiest and least expensive to set up.

2. Partnership

A partnership involves two or more people sharing ownership. Partnerships can be general or limited, depending on the level of responsibility and liability each partner assumes.

- **Pros:**
 - ▶ Easy to set up with a partner
 - ▶ Shared responsibilities and resources
 - ▶ Flexibility in structuring roles and profit-sharing
- **Cons:**
 - ▶ Shared liability (for general partnerships)
 - ▶ Profits are shared among partners, which may reduce individual earnings
- **Tax Implications:**
 - ▶ Partnerships don't pay business taxes directly. Instead, each partner reports their share of the business income on their personal tax return (Form 1040). The partnership itself files an information return (Form 1065) to report income and expenses.

Best For: Students starting a business with friends or family members who want to share the responsibilities and risks. Sole Proprietorships and Partnerships are the easiest and least expensive to set up, suitable for low-risk, small businesses.

3. Limited Liability Company (LLC)

An LLC combines the simplicity of a sole proprietorship or partnership with the liability protection of a corporation. LLCs can be formed by one person or multiple people, known as members.

- **Pros:**
 - ▶ Limited personal liability (members are not personally liable for business debts)
 - ▶ Flexibility in management and taxation
 - ▶ No need for formalities like board meetings or corporate minutes
- **Cons:**
 - ▶ More paperwork and cost than a sole proprietorship or partnership
 - ▶ State-specific rules and fees, which vary widely
- **Tax Implications:**
 - ▶ Single-member LLCs are taxed like sole proprietorships (see above), while multi-member LLCs are taxed like partnerships (see above) unless they elect (on Form 8832) to be treated as a corporation. LLC members report their share of income on their personal tax returns.

Best For: High school students interested in starting a business with some level of risk, such as selling products or services that require liability protection. LLCs offer liability protection and tax flexibility, making them a good choice for those who want added security but without the complexity of a corporation.

4. Corporation (C-Corp or S-Corp)

A corporation is a more complex business structure, typically suited for larger businesses with plans to grow significantly or bring in investors. Corporations are legally separate from their owners, providing the strongest liability protection.

- **Pros:**
 - ▶ Limited personal liability for owners
 - ▶ Possible tax benefits if structured as an S-Corp

- **Cons:**
 - ▶ Requires more time, money, and paperwork to set up and maintain
 - ▶ Requires formalities like board meetings and corporate minutes
- **Tax Implications:**
 - ▶ C-Corporations file a separate corporate tax return (Form 1120) and pay corporate taxes. Shareholders then pay taxes on dividends, resulting in “double taxation.”
 - ▶ S-Corporations, if qualified, avoid double taxation by passing income directly to shareholders, who report it on their personal tax returns.

Best For: High school students are rarely suited for a full corporation due to its complexity, but this structure could be relevant if you plan to expand significantly or bring in investors. Corporations provide the most protection but are generally more costly and require more administrative work.

Minimum Cost: Free

Zero dollars if you don't need to register your business with the state (see Step 2 below), apply for any other licenses or permits (see Step 2 below), and your tax situation is simple and/or you use free tax software.

Tip: *Keep all receipts and financial records organized to make tax preparation easier and reduce professional fees.*

- **Prepare Your Taxes Yourself:** *IRS.gov provides instructions for all tax forms.*
- **Free Tax Software:** *Free options like TaxAct Online Free Edition or TurboTax Free Edition work for basic needs, but more upgrading will cost \$49-\$129.*

Potential Costs:

- **Consulting an Accountant:** *Professional advice for small businesses may cost \$100-\$300, but it's a valuable resource for ensuring compliance and can help if you are struggling with completing your Form 1065 (for partnerships or multi-member LLCs) or your Form 1120 (for corporations).*

Step 2. Legal Requirements for Registering Your Business

Once you've chosen a business structure, you may need to take care of a few legal steps to register your business and stay compliant.

1. State Registration

State requirements for business registration vary, but most involve a few common steps:

- **Naming Your Business:** Choose a name that represents your brand identity (see Chapter 6) and isn't already in use in your state. Check your state's business name database to confirm availability. Also, do an internet search.

Tip: If you are going to set up a website and social media profiles, also look into what domain names and social media handles are available before you choose.

- ▶ A sole proprietor generally does not need to register a business name with the state unless they are operating under a name different than their own personal name, in which case they would need to file a "doing business as" (DBA) to use that name legally. These filing procedures vary by state. This is usually done with the Secretary of State; however, in some states, this is recorded at the county clerk's office. Please check the requirements in your state.
- ▶ A partnership may not need to register a name if you plan to use the partners' names as the business name. If you are operating under a different name you will need to file a "doing business as" (DBA) to use that name legally. This is usually done with the Secretary of State;

- ▶ LLCs and Corporations will need to register their name with the Secretary of State.
- **Articles of Organization:** For LLCs and corporations, you'll need to file Articles of Organization with your state. This document includes basic information about your business, like its name, purpose, and address.
- **Registered Agent:** An LLC or corporation usually requires a registered agent—a person or company designated to receive legal notices and documents on behalf of your business. Some students choose themselves or a parent to act as the registered agent, while others pay for a registered agent service.

The advantages of using a service are:

- ▶ Increased privacy by not using your personal address
- ▶ Reducing the risk of missing critical notices or important legal documents
- ▶ Helping you stay in compliance with state regulations
- ▶ Minimizing unwanted mail received at your personal address

Minimum Cost: Free

If you are organizing as a sole proprietor or partnership and using the owners' names, there will be no naming or registration costs. Additional fees for licenses or permits may be required depending on your type of business and your local regulations.

Potential Costs

- **Secretary of State Filing Fees for LLCs and Corporations:** *Filing fees for state registration vary by state but are typically around \$50–\$200. Many states offer online registration, which speeds up the process.*
- **Secretary of State DBA Name Filing Fees:** *Varies by state and typically ranges from \$10–\$100.*
- **Registered Agent Costs:** *While not required, if you choose to use a registered agent, it will typically cost \$50–\$100/year.*

2. Federal Tax Identification Number (EIN)

An Employer Identification Number (EIN) is a federal tax ID for your business, issued by the IRS. Sole proprietors without employees don't need an EIN (they can use their Social Security Number instead), but an EIN is required for partnerships, LLCs, and corporations.

- **How to Apply:** Applying for an EIN is free and can be done online through the IRS website.
- **Uses:** An EIN is often required for opening a business bank account and filing business taxes.

Minimum Cost: Free

It is free to apply for an EIN online at IRS.gov.

3. Business Licenses and Permits

Depending on your business type and location, you may need specific local licenses or permits to operate legally. Common examples include a general business license, sales tax permit, or industry-specific licenses (e.g., food handling permits for a food business).

- **Research Local Requirements:** Check with your city, county, or state's business licensing department to see which licenses or permits your business needs.
- **Applying for Permits:** Application processes and fees vary by location. While some general business licenses cost as little as \$15–\$50, specialized permits may have higher fees.

Minimum Cost: Free

Your business may not need any additional business licenses or permits.

Potential Costs

- **General business licenses:** *Cost are often around \$15-\$50.*
- **Industry-specific licenses:** *Costs for these vary widely. Contact your city's business licensing department.*

4. Other Reporting Requirements

As you formalize your business, a few additional filings may be relevant depending on your business model and goals:

- **BOIR Reporting:** Required by FinCEN, Beneficial Ownership Information Reporting applies to most LLCs and corporations. This report discloses beneficial owners' information to the Financial Crimes Enforcement Network (FinCen) to prevent financial crime. Beneficial ownership information reporting is not an annual requirement. A report only needs to be submitted once, unless the filer needs to update or correct information.
- **Patent and Trademark Filing:** If you've invented a unique product or if you want to trademark your business, brand or product name, file with the United States Patent and Trademark office once you've formed your business. Starting with a provisional application offers temporary protection at a lower cost.
- **Tax-Exempt Status:** Nonprofits with a charitable or educational mission may apply for tax-exempt status (501(c)(3)) to avoid federal income taxes and qualify for donations.

Minimum Cost: Free

None of these may apply to your business.

- **BOIR Reporting:** *Free at [FINcen.gov](https://finccen.gov)*

Potential Costs

- **Patent and Trademark Filing:** *Varies widely. Expect \$60-\$750+ depending on your situation. File with the United States Patent and Trademark Office (USPTO).*
- **Nonprofit Filing Costs:** *\$600 for filing IRS Form 1023. Certain organizations can file Form 1023-EZ (the shorter, more streamlined version) for \$275.*

5. Check Sales Tax Requirements for your Business

Depending on your business type and location, you may need to pay sales tax. Check your state's Department of Revenue (or equivalent) for more information.

My Experience

We decided to form a multi-member LLC. We knew it would provide liability protection for our e-commerce business. By creating an LLC, we were able to separate our business and personal identities, safeguarding our personal assets from potential risks tied to our online sales. This legal separation gave us peace of mind, knowing that if any legal issues arose with the business, our personal finances were shielded. The process of completing our Article of Organization and filing with the Secretary of State was reasonably straightforward.

We also chose to use a Registered Agent service (we used Incorp Services), again for the peace of mind it afforded.

One of the most unexpected challenges we faced was navigating the complexities of business taxes. Filing taxes for a two-member LLC proved to be far more detailed than we anticipated. We quickly realized that keeping up with the required paperwork demands a lot of organization. This experience taught us the importance of a clear and organized filing system to stay on top of tax requirements. As I mentioned in Chapter 3 – keep all of your receipts and create a basic spreadsheet to keep track of your expenses.

Overall, the experience of forming our LLC was valuable, providing us with firsthand lessons in both liability protection and financial management, but if we could go back, we would have initially formed as a partnership. Once we'd built the business up and become successful, we would have assessed the benefits of transitioning to an LLC at that point.

The Bottom Line

By understanding the basics of business structure and legal requirements, you can take the first steps to form a business entity that aligns with your goals and offers the right balance of simplicity,

liability protection, and growth potential. For many high school startups, starting as a sole proprietorship or partnership is a practical choice, with the option to transition to an LLC or corporation later if the business expands.

Resources for Reading, Listening, and Learning More About Business Entity Formation

Books

1. **“Starting a Business QuickStart Guide” by Ken Colwell**

A general guide that includes sections on choosing the right business structure and setting up legal entities.

2. **“LLC or Corporation?: Choose the Right Form for Your Business” by Anthony Mancuso**

A straightforward guide on the differences between LLCs and corporations, including pros, cons, and tax considerations.

3. **“Nolo’s Quick LLC: All You Need to Know About Limited Liability Companies” by Anthony Mancuso**

Covers LLC formation, management, and tax filing essentials in a beginner-friendly way.

Online and Digital Resources

1. **SBA.gov (Small Business Administration)**

The SBA offers resources on each business structure, including LLCs, partnerships, and corporations, with pros, cons, and formation steps.

2. **IRS.gov**

The IRS provides an overview of business structures and tax obligations for each entity type, including EIN applications and filing requirements.

3. **Nolo.com**

Nolo offers detailed guides on forming LLCs, partnerships, and corporations, as well as practical articles on topics like registered agents and articles of organization.

4. **Coursera: “Legal Aspects of Entrepreneurship”**

An overview of legal topics for startups, including business formation and liability protection.

5. **LinkedIn Learning: “Choosing a Business Structure”**

Covers entity types, tax implications, and liability protection in a short, beginner-friendly format.

6. **State Business Registration Websites**

Most states offer step-by-step guides and resources for registering LLCs, corporations, and partnerships. Visit your state’s Secretary of State or business registration website.

7. **YouTube Channels**

LegalZoom: Provides practical guidance on business formation and legal essentials.

Y Combinator: ‘Startup Legal Mechanics’ episode (and others).

ImanGadzhi: Provides honest insight about making money online, including business structure.

Templates

1. **SBA Templates**

The SBA provides templates for Articles of Organization, operating agreements, and other essential documents for LLCs and corporations.

2. **LegalZoom.com and Bizee.com (formerly Incfile.com)**

Offer business formation services along with free templates and resources, including guides for specific state requirements.

Podcasts

1. “Smart Passive Income” Podcast with Pat Flynn

Episodes on LLCs, taxes, and business structures, providing real-world advice for small business owners and entrepreneurs.

2. “Small Business Tax Savings Podcast” with Mike Jesowshek, CPA

Covers tax implications and advantages of different business structures, with tips on setting up for tax efficiency.

Community and Mentorship

1. Local Small Business Development Centers (SBDCs)

SBDCs provide free or low-cost counseling on business formation and legal requirements, often in partnership with the SBA.

CHAPTER

6

**BUILDING YOUR BRAND
AND ONLINE PRESENCE**

The High School Takeaway

Creating a brand and establishing an online presence are essential for any startup. Thankfully, building a recognizable brand and getting online is easier and more affordable than ever. This section covers the essentials to get you started quickly, even on a limited budget.

Step 1. Define Your Brand Identity

Before you start designing logos or building a website, it's important to define your brand identity—what your business stands for and how you want it to be perceived by customers. A clear brand identity will help you stay consistent across your visuals, messaging, and interactions.

Steps to Define Your Brand Identity

- **Identify Your Mission:** Start by answering what your business aims to achieve and why it matters. For example, “to provide affordable tutoring for high school students” is a clear mission that sets the tone for a student-focused, approachable brand.
- **Choose Your Values:** List three to five values that represent your business. For a tutoring business, values like “affordability,” “reliability,” and “friendly support” might apply. These values guide how you communicate with customers and shape your overall image.
- **Define Your Target Audience:** Be as specific as possible about who you're trying to reach. Are they your classmates? Other high school students? Parents looking for tutoring services for their kids? The more you know about your target audience, the easier it is to craft a brand that resonates with them.

Minimum Cost: Free

By utilizing free resources, high school entrepreneurs can create a clear, consistent brand identity without spending any money. This stage is all about reflecting on your business goals, values, and audience—no paid tools are necessary.

Affordable Tools and Resources

- **Mission Statement Generators:** *Tools like HubSpot's Free Mission Statement examples and templates can help you draft a quick mission statement.*
- **Customer Persona Templates:** *Use free templates from sites like Xtensio or Canva to outline your ideal customer.*

Step 2. Develop a Consistent Brand Voice

Your brand voice is the personality and tone you use when communicating with customers. A consistent voice helps you build recognition and connect with your audience on a personal level.

Steps to Develop Your Brand Voice

- **Decide on Tone:** Do you want your tone to be professional, casual, humorous, or inspiring? This will depend on your brand's values and target audience. A tutoring service might use a friendly, supportive tone, while a tech product could aim for a more straightforward, knowledgeable voice.
- **Write Down Common Phrases or Styles:** Create a list of phrases, words, or hashtags that reflect your brand's personality. For example, if your business focuses on eco-friendly products, you might use phrases like "sustainable choices" and hashtags like #EcoFriendly.
- **Stay Consistent Across Channels:** Whether you're responding to comments, writing emails, or posting on social media, keep your tone consistent.

Minimum Cost: Free

By utilizing free tools like Grammarly and Canva, high school entrepreneurs can create and maintain a consistent brand voice that strengthens their connection with customers without spending any money.

- **Grammarly:** *A free tool that helps with grammar and tone consistency.*

- **Brand Voice Guides:** *Canva offers templates for creating brand voice guides.*

Step 3. Create a Memorable Logo

A logo is the visual representation of your brand. The best logos are simple, memorable, and reflect your brand identity. As a high school entrepreneur, you can create an effective logo with little or no budget using online design tools.

Steps to Create Your Logo

- **Choose Your Colors:** Colors convey specific emotions and can make your brand more recognizable. For example, blue often represents trust and professionalism, while green can represent growth or health. Choose two to three colors that align with your brand values and stick with them across all materials.
- **Pick Your Font:** Fonts play a big role in how people perceive your brand. A clean, modern font may work for tech businesses, while something more fun and bold might be perfect for a youth-focused product. Free fonts are available on sites like Google Fonts, so choose one or two fonts to use consistently. If you're using two, research complimentary fonts.
- **Design Your Logo:** Canva is a fantastic free tool for designing logos. Start with one of their templates and customize it to match your brand identity. Experiment with shapes, icons, and colors, but keep it simple for the best results.

Minimum Cost: Free

Using Canva and Google Fonts, high school entrepreneurs can create a logo with a professional look for no cost. This setup allows for a recognizable and cohesive brand identity without financial investment.

Affordable Tools and Resources

- **Canva:** *Free, with logo design templates perfect for beginners.*
- **Looka:** *An AI-powered logo generator that creates logos based on your input; free to try, with affordable pricing for downloads (\$20 for one PNG logo file).*

Step 4. Set Up Social Media Accounts

Social media is one of the easiest ways to establish an online presence and engage with your audience. With no cost to join, it's an ideal option for high school entrepreneurs looking to promote their business.

Steps to Set Up Your Social Media Presence

- **Pick Two Platforms to Start:** Instead of trying to be everywhere, focus on the platforms where your target audience spends the most time. Instagram and TikTok are popular among high school students, while Facebook might be better if you're targeting parents.
- **Create Consistent Handles and Bios:** Use the same handle (username) across all platforms if possible. Write a clear bio that explains what your business does and includes your key values or mission statement and a link to your website if you have one.
- **Post Regularly:** Consistency is key on social media. Try posting a few times a week and use a mix of content types—such as behind-the-scenes shots, product photos, and educational posts related to your industry.

Minimum Cost: Free

By using free social media scheduling tools and Canva for content creation, high school entrepreneurs can maintain a professional and active social media presence with no upfront cost.

- **Buffer, Later or Planoly:** *Free scheduling tools that allow you to plan posts ahead of time, helping you stay consistent. Free plans will have a limited number of posts per month to one social profile per platform. Paid plans also available.*
- **Hootsuite:** *Offers social media management and scheduling with analytics to track engagement across platforms. Free and paid plans are available.*
- **Canva:** *Also great for creating social media posts. Use their free templates to design cohesive, branded content.*

Step 5. Create a Simple Website or Landing Page

A website can give your business credibility and provide a place to direct potential customers. But you don't need an elaborate site to start—a simple landing page is often enough.

Steps to Create a Simple Website

- **Choose a Platform:** For beginners, website builders like Wix and WordPress offer free plans with easy-to-use templates. If you want just one page, consider Carrd, which specializes in simple, single-page sites. Free plans come with limitations like displaying outside ads, or having to use a sub-domain e.g., yourbusiness.wixsite.com.
- **Pick a Domain Name:** While free plans often include a subdomain (e.g., yourbusiness.wixsite.com), investing in a custom domain makes your business look more professional. There are a lot of reputable domain registrars out there (think GoDaddy, Domains.com), shop around for one that works for you. A custom domain will usually also mean upgrading to a paid plan on your platform (e.g. Wix, WordPress or Carrd).
- **Include Key Information:** Keep it simple—your website should clearly state what your business does, showcase any products or services, and provide contact information or links to social media.
- **Search Engine Optimization (SEO):** SEO helps your website show up in search results when potential customers are looking for products or services like yours.
 - ▶ **Keywords:** Including relevant keywords on your website will help your SEO, especially on the homepage and product pages. For example, if you're a tutoring service, use terms like “high school math tutor” or “affordable tutoring.”
 - ▶ **Optimize for Mobile:** Make sure your site looks good on phones, as a majority of users browse on mobile devices.
- **Selling Online:** If you want to sell online, the options to receive secure payments are discussed in *Section 9. E-Commerce Basics*. This includes how to integrate a secure payment service into

your existing website, or if a dedicated e-commerce store is right for you.

Minimum Cost: Free (with free subdomain, design limitations, and possibly ads on your site).

- *If you are happy with using a sub-domain and don't need any bells and whistles this step could be free. For many this is a great place to start while you build your business.*
- *Wix and Carrd also offer mobile-friendly templates, ensuring your site looks good on phones without additional expenses.*

Custom Domain

A custom domain may only cost around \$10–\$15/year but they can be more expensive. It will depend on what you pick. Experiment with different options and check available social media handles before you decide.

Upgrading to paid plans with website builders

Upgrading to paid plans with website builders like Wix and Carrd offers enhanced features and customization options. Here's an estimate of the costs associated with these services:

Wix

- **Light Plan:** \$17 per month (billed annually)
Includes removal of Wix ads, connection of a custom domain, and additional storage.
- **Core Plan:** \$29 per month (billed annually)
Offers e-commerce capabilities, increased storage, and advanced features.

Carrd

- **Pro Lite Plan:** \$9 per year
Allows for custom domains, removal of Carrd branding, and additional elements per site.
- **Pro Standard Plan:** \$19 per year
Provides more sites, elements, and features like forms and widgets.

Total Estimated Annual Costs for Upgraded Plan

- **Wix Light Plan:** \$204 (plan) + \$10–\$15+ (domain) = \$214–\$219+ per year
- **Carrrd Pro Lite Plan:** \$9 (plan) + \$10–\$15+ (domain) = \$19–\$24+ per year

Step 6. Engage with Your Audience

Building a brand isn't just about posting content; it's also about building relationships. Engage with your followers to create a loyal community that values your business.

Steps to Engage with Your Audience

- **Respond to Comments and Messages:** Acknowledge anyone who takes the time to comment on your posts or sends you a message.
- **Ask Questions in Your Posts:** Encourage interaction by asking for opinions, running polls, or seeking feedback on products or ideas.
- **Share User-Generated Content:** If customers share photos of your product, repost their content (with permission). This creates social proof and shows that people enjoy what you're offering.

Minimum Cost: Free

By using the free interactive features on platforms like Instagram, TikTok, and Facebook, high school entrepreneurs can build a loyal community without incurring any costs. This approach strengthens customer relationships and increases engagement affordably.

- **Instagram and TikTok:** Built-in features for polls, Q&A, and engagement tools make it easy to interact with your audience.
- **Facebook and Instagram Stories:** Quick and informal, Stories are great for sharing updates and responding to audience questions in real-time.

- **Mailchimp:** *An email marketing tool with free and affordable options, ideal for setting up marketing campaigns and automated customer emails.*

Step 7. Track and Adjust Your Efforts

As you build your online presence, it's helpful to track what's working and adjust accordingly. Many platforms offer built-in analytics to help you understand your audience's behavior and preferences.

Steps to Track and Adjust

- **Use Analytics Tools:** Instagram, Facebook, and TikTok have free analytics tools for business accounts. They provide insights into follower growth, engagement, and top-performing posts.
- **Experiment and Optimize:** Try different types of content (videos, graphics, photos) to see what resonates with your audience. Adjust your strategy based on what you learn.
- **Set Small Goals:** Track small, achievable goals like “gain 50 followers” or “reach 100 likes on a post.” This keeps you motivated and gives you concrete benchmarks to measure success.

Minimum Cost: Free

By utilizing free analytics tools and experimenting with content, high school entrepreneurs can effectively track their performance and optimize their strategy without spending any money. This ensures growth and engagement while staying budget friendly.

- **Google Analytics:** *Free and ideal if you have a website or blog.*
- **Platform-Specific Insights:** *Instagram, Facebook, and TikTok all offer basic analytics for free with business accounts.*

Step 8. Other Marketing Strategies on a Budget

Word-of-Mouth Marketing

Word-of-mouth is powerful for young businesses. Encourage friends, family, and satisfied customers to share your business on social media.

- **Ask for Reviews:** Positive reviews build credibility and are often free to get if customers are happy with your product.
- **Offer Referrals:** Give discounts or small incentives for customers who refer new clients to your business.

Guerrilla Marketing Techniques

Guerrilla marketing involves creative, unconventional, low-cost strategies to grab people's attention.

- **Post Flyers:** Design eye-catching flyers using Canva and place them on community bulletin boards or hand them out in local areas.
- **Partner with Local Businesses:** If you know a local business with a similar audience, see if they'd be willing to cross-promote or let you leave business cards at their store.

Paid Ads on a Budget

- **Instagram and Facebook Ads:** These platforms let you set a small budget (even \$5–\$10) and target specific demographics, like location, age, and interests.
- **Google Ads:** Google's pay-per-click model allows you to set a budget and only pay when people click on your ad, helping you reach people who are already searching for related products or services.

Minimum Cost: Free

By leveraging free options and low-cost ads or flyers, high school entrepreneurs can implement effective, budget-friendly marketing strategies that engage audiences and drive visibility without major expenses.

Cost Saving Tip: *Google My Business is a free listing service that lets local customers find your business easily, even if you don't have a*

website. Google offers a free landing page when you create a Google Business Profile but customization is limited.

- **Word-of-Mouth Marketing Cost: \$0–\$10+**

Offering optional small discounts or incentives for referrals could cost \$5–\$10+ but can be scaled according to your budget.

- **Posting Flyers Cost: \$5–\$10**

Canva's free templates allow you to create designs for flyers at no cost. Printing costs vary but are typically \$5–\$10 for black-and-white copies, or slightly more for color.

- **Partnering with Local Businesses Cost: \$0**

Collaborating with local businesses for cross-promotion is usually free and provides mutual benefits if you share a similar audience.

Paid Ads on a Budget

- **Instagram and Facebook Ads Cost: \$5–\$10+ per campaign**

Both platforms allow you to set a small daily or lifetime budget, starting as low as \$5 for specific demographics targeting. This could easily get expensive for a larger campaign.

- **Google Ads Cost: \$5–\$10+ per campaign**

Google Ads' pay-per-click model lets you set a budget you're comfortable with, starting as low as \$5, so you only pay when someone clicks on your ad. This could easily get expensive for a larger campaign.

Step 9. E-commerce Basics: Options for Selling Online

If your business sells online, expenses will be involved to facilitate this. Choosing the right way to sell online depends on your business needs, budget, and tech experience. Here's a breakdown of three main options: setting up your own e-commerce web store, using a third-party platform to sell on, or adding a checkout system to your existing site. Each option has its strengths—choosing the right one depends on your goals, budget, and desired level of control.

1. Setting Up Your Own E-Commerce Store

Creating your own fully featured online store offers flexibility and control over your brand and customer experience. Platforms like **Shopify**, **Wix**, and **WooCommerce** (for WordPress) make it easy to build a full-featured store.

- **Shopify:** Known for its user-friendly interface and e-commerce tools, Shopify offers templates and apps to customize your store and manage inventory. Monthly plans start at \$29, and while the platform also charges transaction (payment processing) fees, it provides an all-in-one solution for secure transactions, order tracking, and marketing.
- **Wix:** Ideal for small stores, Wix has affordable e-commerce options and templates that don't require coding. Plans start at \$17/month and include a free custom domain for one year. Also charges transaction (payment processing) fees.
- **WooCommerce:** For those with a WordPress site, WooCommerce is a free e-commerce plugin. While it's free to install, you'll need to pay for web hosting, securing your website with encryption to protect customer data, and any additional features.

Pros: Full control over your store's look, customer experience, and data; ability to scale as your business grows.

Cons: Monthly fees; requires more time to set up and maintain than other options.

For creating a dedicated e-commerce store, platforms like Shopify, Wix, and WooCommerce provide varying levels of cost and flexibility.

Minimum Costs

- **Shopify:** Starting at \$29/month, Shopify's basic plan includes secure checkout, order tracking, and marketing tools. Payment processing fees for this plan are 2.9% + 30¢ per transaction.

Money Saving Tips:

- *While not an online store, Shopify Starter Plan enables you to sell directly from your social media using a Linkpop page. Doesn't require a website. If this works for your business, it costs \$5/month.*
- *Shopify has entered a collaboration with Operation HOPE to provide the 1MBB program that seeks to start, grow, and scale one million black businesses by 2030. If you qualify, you will get a 120-day free trial of Shopify's full suite of features.*
- **Wix:** *Starts around \$17/month for its e-commerce plan, which offers templates and a drag-and-drop editor. Payment processing fees for this plan are 2.9% + 30c per transaction.*
- **WooCommerce:** *Free plugin, but you'll need to pay for web hosting, encryption security, and any other e-commerce store features you need. Payment processing fees are 2.9% + 30c per transaction.*

Potential Costs

- **Transaction Fees:** *As mentioned above, all e-commerce stores incur payment processing (transaction) fees when a customer uses a credit card to purchase something, as these fees are charged to your business by the credit card company for processing the transaction. Additional transaction fees apply if you use third-party payment providers (e.g. PayPal or Stripe).*
- **Apps, Plugins, and Extensions:** *These are software components that add functionality. Additional e-commerce features on Shopify and Wix can increase costs, often around \$5–\$20/month. An example of this would be the Loox plugin for Shopify that enables customer reviews on your site, which starts at \$10/month.*

2. Using a Third-Party E-commerce Platform

Selling on platforms like **Etsy**, **Amazon**, or **eBay** provides access to a large customer base and built-in trust. These platforms handle payment processing and offer tools to help you list products and reach customers.

- **Etsy:** Great for handmade, vintage, or unique items, Etsy charges a 6.5% transaction fee and a \$0.20 listing fee per item. It's popular among small creative businesses and offers tools to promote products and manage orders.
- **Amazon:** With a huge customer base, Amazon is great for sellers with inventory looking to reach a broad audience. The platform charges \$0.99 per item sold (for individual sellers) or a monthly fee of \$39.99 (for professional sellers), plus additional selling fees.
- **eBay:** Suitable for both new and used goods, eBay allows auction-style and fixed-price listings, with a fee structure based on product category and listing type.

Pros: Easy setup; access to a large customer base; trust in the platform's security.

Cons: Higher fees, competition with other sellers on the platform, limited control over branding.

Third-party platforms like Etsy, Amazon, and eBay allow you to list and sell products without setting up a dedicated website, but transaction fees apply.

Minimum Costs

- **Etsy:** \$0.20 listing fee per item, plus a 6.5% transaction fee on each sale.
- **Amazon:** \$0.99/item for individual sellers, or \$39.99/month for professional sellers, with additional fees for specific categories.
- **eBay:** Free to list up to 250 items per month (or more if you have an eBay store), but selling fees vary widely based on product category and listing type, usually around 8–15% per sale.

Potential Costs

- **Advertising and Promotion:** *Both Etsy and Amazon (with a professional plan) offer paid ad options to boost product visibility, starting as low as \$1/day.*
- **Shipping Costs:** *While not platform fees, shipping costs can add up, especially if you're providing free shipping to customers.*
- **Subscription Plans:** *For frequent sellers, monthly subscription plans on Amazon (\$39.99/month) or eBay Store plans (\$7.95+/month) can help lower selling fees and create access to additional features.*

3. Integrating a Checkout System into an Existing Website

If you already have a website, adding a checkout system lets you turn it into a store without setting up a separate e-commerce platform. Options like **Stripe** and **Square** integrate easily, letting you handle payments securely.

Square and Stripe primarily make money by charging a small percentage fee on each transaction processed through their platforms, essentially taking a cut of every sale made by businesses using their payment processing services.

- **Stripe:** A popular payment processor that works with many website platforms, Stripe charges a transaction fee (usually 2.9% + 30¢ per transaction). It allows custom checkout experiences and handles multiple payment methods, including credit cards, Apple Pay, and Google Pay.
- **Square:** Known for its in-person payment tools, Square also offers online checkout and charges transaction fees (usually 2.9% + 30¢ per transaction through your website). Square also provides basic inventory management for free as part of its point-of-sale system, making it useful for businesses that operate both online and offline. Also supports multiple payment methods.

Pros: Lower fees compared to some platforms; more control over branding; no monthly subscription required.

Cons: Requires an existing website; may need technical knowledge to integrate effectively; provides point-of-sale functionality and lacks advanced features of an e-commerce store such as shipping and fulfillment options.

Adding a checkout system, like Stripe or Square, to an existing website allows for flexible payment processing without needing a full e-commerce setup.

Minimum Costs

- **Stripe:** *No monthly fee; transaction fee of 2.9% + 30¢ per transaction.*
- **Square:** *No monthly fee; also charges a transaction fee of 2.9% + 30¢ per transaction.*

Potential Costs

- **Existing website costs:** *You will have separate costs for hosting your existing website.*
- **Custom Development:** *If you need help integrating Stripe or Square, hiring a freelancer on a platform like Fiverr could cost around \$50–\$100, depending on customization needs.*
- **Additional Features:** *Most point-of-sale checkout systems like Stripe and Square offer additional features for additional costs. As you scale you may need or benefit from them.*

A special note about online digital marketplaces

Help with everything I've covered in this chapter (and so much more!) can now be easily and affordably outsourced through digital marketplaces like Fiverr and Freelancer.com. Prices vary widely, even for the same service. It's worth exploring these sites, even if just to educate yourself about the costs. As your budget expands, they'll be a great resource.

My Experience

We didn't spend enough time planning our brand identity. This is more important than it seems. It helps keep everything on track. It isn't time-consuming, and you should get something down on paper to refer to as you progress. The key area we would have improved with a big-picture brand identity plan was the relationship between our domain name and our product. We picked our website domain before we picked our product because we were excited to begin. Our marketing would have been easier if the two were more cohesive. Spend a bit of time planning the big picture – it's worth it.

When we launched our brand, we initially used Canva to create a logo and keep our styling cohesive. It was free, and Canva's design tools were intuitive enough to help us easily create a streamlined look. I can't say enough good things about Canva and there's a reason why I mention it so often – it can help you in so many areas of your business launch, all for free.

We decided to build a dedicated ecommerce store using Shopify. Building our Shopify website was time consuming. We spent a lot of time trying to get the design right. While we were happy with the outcome, looking back, the temptation to have hired a freelancer from a platform like Fiverr was real! For around \$100 we could have had someone build a simple but more professional-looking website and saved ourselves valuable time that we could have invested in other parts of the business. On a shoe-string budget this may not be realistic for you but it's one thing I would try to build into my startup budget were I doing this again. If you're marketing yourself as the product in some way, a less slick website may seem endearing. But if you're selling a product to the public, it's important to look professional.

Our Shopify store was easy to manage but one downside was the monthly fee. When school commitments picked up, we sometimes needed to step away temporarily from the business, but the subscription fees kept coming, which was tough to manage on a tight budget. It would have been better for us to start with a solution that provided more flexibility and only incurred fees when we made sales. This would also have allowed us more freedom to experiment with products and marketing without the pressure of monthly fees.

Researching which solution works best for your business needs and budget is a must.

As our schedule got busier, automating our marketing campaigns also became essential, allowing us to keep reaching customers without having to be hands-on daily. Again, this would have been less stressful if we had planned ahead for this before we needed it. Planning for success is so important. Stay one step ahead of your needs.

The Bottom Line

Establishing a strong, consistent brand and an online presence is essential for connecting with your audience, standing out in the market, and building trust. A well-defined brand identity—through elements like a memorable logo, cohesive color scheme, and clear brand voice—creates recognition and builds credibility. Setting up an online presence with a simple website, active social media profiles, and basic e-commerce capabilities (if needed) ensures you're reachable and accessible to customers. The goal is to create an authentic and professional image, using affordable tools and strategies to connect with customers and establish your business in the digital space.

Resources for Reading, Listening, and Learning More About Building Your Brand and Online Presence

Books

1. **“Building a StoryBrand: Clarifying Your Message So Customers Will Listen”** by Donald Miller

A popular guide on creating a brand identity that resonates with customers, focusing on storytelling and clarity in branding.

2. **“Crushing It! How Great Entrepreneurs Build Their Businesses and Influence - and How You Can Too”** by Gary Vaynerchuk

Provides insights into personal branding and social media, with practical advice on leveraging online platforms to build a presence.

3. **“Jab, Jab, Jab, Right Hook: How to Tell Your Story in a Noisy Social World” by Gary Vaynerchuk**

Covers social media strategy, including how to create content tailored to each platform and engage with followers authentically.

Online and Digital Resources

1. **HubSpot Blog (blog.hubspot.com)**

Offers articles on branding, content creation, and social media marketing, including templates for creating brand guidelines and social media calendars.

2. **Canva Design School**

Covers design basics, including logo creation, brand colors, and visual consistency, with tutorials tailored for beginners.

3. **Neil Patel’s Blog**

Focuses on SEO, website traffic, and online marketing strategies, including e-commerce basics and social media optimization.

4. **Udemy: “Brand Building for Small Businesses”**

A beginner-friendly course on creating a brand identity, choosing brand colors, and establishing an online presence.

5. **YouTube Channels**

CharliMarieTV: Covers branding, design, and website creation tips for beginners.

LaterMedia: Offers tutorials on social media marketing, particularly for Instagram and TikTok.

6. **Google’s Search Engine Optimization (SEO) Starter Guide**

A free guide from Google that covers the basics of SEO, from keyword research to optimizing content for search engines.

7. **WordPress.com and Wix.com Blogs**

Both platforms offer extensive guides on building websites, including tips on design, SEO, and e-commerce integration.

8. Moz.com Beginner's Guide to SEO

A comprehensive guide on SEO basics, including keyword research, link-building strategies, and website optimization.

Podcasts

1. “The GaryVee Audio Experience”

Features episodes on brand building, social media strategy, and e-commerce from Gary Vaynerchuk.

2. “Marketing School” with Neil Patel and Eric Siu

Offers bite-sized episodes covering branding, SEO, and digital marketing strategies for small businesses.

3. “The Goal Digger Podcast” by Jenna Kutcher

Focuses on brand building and social media marketing, with practical tips for entrepreneurs on a budget.

CHAPTER

7

**HANDLING
CHALLENGES,
MANAGING TIME, AND
BUILDING RESILIENCE**

The High School Takeaway

Starting and running a business as a high school student comes with unique challenges, especially when balancing school, extracurricular activities, family, and social commitments. Learning to handle setbacks, manage your time effectively, and stay resilient through ups and downs will set you up for long-term success—not only in business but also in life. This section will guide you through the essentials for navigating common obstacles, improving time management, and building resilience.

Step 1. Embracing Challenges and Learning from Setbacks

Every business journey involves challenges. Rather than viewing setbacks as failures, try to see them as valuable learning experiences.

- **Recognize Challenges as Part of the Process:** Starting a business means navigating new, sometimes frustrating situations. This is normal and part of the growth process. Accepting that challenges will happen prepares you to tackle them head-on rather than being discouraged.
- **Practice Problem-Solving:** When faced with a problem, break it down into manageable steps. For example, if you're having trouble with customer satisfaction, identify specific feedback, brainstorm potential solutions, and test them one at a time. Working through challenges systematically helps build confidence.
- **Seek Support and Guidance:** Don't hesitate to reach out to friends, family, online communities, or your Student Launch Club for advice. Often, talking through your challenges with others can spark new ideas and make the situation feel less overwhelming.

Tip: Keep a journal or digital log of challenges you encounter and how you address them. Reviewing your problem-solving journey can be motivating and show you how much you've grown.

Step 2. Mastering Time Management

Time management is one of the most valuable skills you can develop, especially as a high school student juggling multiple responsibilities. Effective time management helps you stay organized, reduce stress, and dedicate focused time to your business without compromising your schoolwork or social life.

- **Prioritize Your Tasks:** Not all tasks are equally important. Use a system like the Eisenhower Matrix, which helps categorize tasks into four quadrants: urgent and important, important but not urgent, urgent but not important, and neither urgent nor important. Focus on urgent and important tasks first.
- **Set Realistic Daily Goals:** Break down big projects into SMART goals (see Chapter 2 for more detailed information). This approach prevents you from being overwhelmed and keeps you on track.
- **Use Time Management Tools:** Simple tools like Google Calendar, Notion, or Trello can help you organize tasks and set reminders. Scheduling specific time blocks for your business tasks reduces distractions and helps you stay focused.
- **Practice the Pomodoro Technique:** The Pomodoro Technique involves working in short, focused bursts (like 25 minutes) followed by a 5-minute break. This technique can help maintain concentration while making time for regular breaks, which keeps you energized.

Tip: Review your weekly schedule on Sunday evenings, planning out major tasks and leaving room for flexibility in case unexpected things come up. This habit makes it easier to balance school and business commitments.

Step 3. Building Resilience: Staying Motivated Through Highs and Lows

Resilience is the ability to keep going, even when things get tough. In the world of business, resilience is crucial. There will be times when things don't go as planned, and learning to bounce back from setbacks helps you keep moving forward with a positive outlook.

- **Remember Your “Why”:** One of the best ways to stay motivated is to remember why you started your business. Whether it’s to gain experience, earn extra income, or make an impact, your core purpose can be a powerful motivator, especially during challenging times.
- **Celebrate Small Wins:** Growth doesn’t happen overnight, so it’s essential to acknowledge your progress, no matter how small. Celebrate milestones like your first sale, positive customer feedback, or mastering a new skill. Recognizing these wins reinforces your efforts and builds momentum.
- **Develop a Growth Mindset:** A growth mindset is the belief that your abilities and skills can improve with effort. Instead of seeing setbacks as failures, view them as opportunities to learn and grow. Embracing a growth mindset helps you stay motivated and persistent, even when faced with obstacles.

Tip: When you encounter challenges, reflect on what you learned and how it might benefit you in the future. This positive approach can help you stay resilient and continue moving forward.

Step 4. Managing Stress and Avoiding Burnout

Balancing school, business, and personal life can sometimes feel overwhelming. Managing stress and avoiding burnout is essential for maintaining your mental and physical health, as well as keeping your business running smoothly.

- **Set Boundaries:** Establishing boundaries between school, business, and personal time prevents you from overworking. For example, designate specific hours for your business and avoid working on it outside of those hours.
- **Take Regular Breaks:** When you’re busy, it’s tempting to keep pushing through, but breaks are essential for productivity. Short breaks between tasks help clear your mind, while longer breaks (like weekends) help you recharge.
- **Practice Self-Care:** Take time for hobbies, exercise, or activities you enjoy outside of work and school. Self-care is not a luxury but a necessity to maintain motivation and prevent burnout.

- **Know When to Ask for Help:** If you're feeling overwhelmed, reach out to a teacher, friend, or family member. Sharing your struggles can provide relief, and they may offer helpful advice or assistance.

Tip: Schedule at least one day each week to step away from work and focus on yourself. This will help you come back to tasks with renewed energy and perspective.

Step 5. Staying Organized and Focused

Staying organized helps you keep track of important tasks and prevents feeling overwhelmed by the details. Organization also improves your efficiency, allowing you to accomplish more in less time.

- **Use Task Lists and Checklists:** A to-do list keeps tasks visible and provides a sense of accomplishment as you check off items. Start each day by listing your top three priorities.
- **Set Up a Filing System:** Whether you use a digital system (like Google Drive) or physical folders, an organized filing system will help you store and quickly locate important documents, notes, and records.
- **Eliminate Distractions:** Identify common distractions, like checking your phone or social media, and find ways to minimize them while you work. Try using “Do Not Disturb” mode or leaving your phone in another room to help maintain focus.
- **Practice Minimalism:** Avoid clutter in your workspace. A clean, organized environment reduces stress and keeps you focused on what's important.

Tip: At the end of each day, take five minutes to check off the tasks you completed that day, review your tasks for the next day, and organize your workspace. This habit helps you feel accomplished and prepares you for a productive start the next day.

Step 6. Learning to Adapt and Be Flexible

Adaptability is a valuable skill in business. Circumstances will change, whether it's a new school commitment, a shift in your market, or an unexpected business challenge. Staying flexible helps you navigate these changes successfully.

- **Anticipate Change:** Business plans may need to evolve as new opportunities or challenges arise. Regularly reviewing your progress and goals allows you to adjust your approach when needed.
- **Embrace New Ideas:** Be open to trying new strategies, even if they weren't part of your original plan. Experimenting with small changes can lead to unexpected successes.
- **Learn from Mistakes:** Mistakes are an inevitable part of the journey. Use them as a chance to learn what works and what doesn't, helping you grow and adapt.

Tip: Reflect on changes each month and identify what you learned. This reflection builds your adaptability and helps you stay positive when plans shift.

To many, the ultimate cost of launching a business may be seeing that business fold. Read the My Experience section below for a different perspective on this. Use these tips to lower the risk:

How to Mitigate the Financial and Personal Costs of Failure

- **Start Small:** *Limit financial risk by testing ideas on a small scale, like running a limited product test or trying a pilot marketing campaign.*
- **Embrace a Growth Mindset:** *Treat failures as learning opportunities. Reflect on what went wrong and apply lessons to improve your business.*
- **Seek Support:** *Talking to mentors, friends, or other entrepreneurs can offer fresh perspectives and emotional support during challenging times.*

My Experience

We closed our business after a year. Ultimately, we ran at a loss. Although there are a multitude of things I would do differently next time (as outlined in each chapter of this book), we also had a lot of success. I gained a huge amount of knowledge about launching and running a business, and that real-world experience is a springboard for future ventures to be bigger and better.

However, the true value of this experience lies in the entrepreneurial mindset I developed along the way—a mindset focused on adaptability, perseverance, and seizing every learning opportunity, no matter the outcome. Running a business teaches you to think creatively, solve problems under pressure, and stay motivated despite setbacks. Ultimately, it was the challenges we faced and the insights I gained that made this journey meaningful.

An entrepreneurial mindset isn't about a perfect trajectory or guaranteed success; it's about resilience and seeing every failure as part of the process. Many successful entrepreneurs had early setbacks. Sara Blakely, founder of Spanx, faced rejection after rejection early in her career. No manufacturer would take her seriously, and her product was seen as an untested idea. But her tenacity, adaptability, and willingness to pivot kept her going. Today, Spanx is a billion-dollar company, and Blakely attributes her success to seeing failure as valuable feedback. Similarly, Elon Musk's early ventures had several near-misses; both SpaceX and Tesla were close to collapse before they found success. Musk's resilience and ability to innovate amid high risk turned these businesses into game-changers.

Through this journey, I developed an entrepreneurial mindset—a way of thinking that thrives on curiosity, embraces calculated risks, and sees setbacks as lessons rather than endpoints. This mindset has prepared me for a future of continued learning and innovation. This is what our world needs from us as high school students.

Start a business—your entrepreneurial mindset will change the world!

The Bottom Line

Success in entrepreneurship requires resilience, effective time management, and the ability to navigate setbacks. Facing challenges head-on, learning to prioritize tasks, and staying organized are essential for balancing the demands of running a business with other commitments. Building resilience means viewing obstacles as learning experiences, helping you adapt and grow stronger with each challenge. By developing these skills, you not only support your business journey but also build an entrepreneurial mindset that prepares you for future success, no matter the path you choose.

Resources for Reading, Listening, and Learning More About Handling Challenges, Managing Time, and Building Resilience

Books

1. “The Obstacle Is the Way: The Timeless Art of Turning Trials into Triumph” by Ryan Holiday

Based on the ancient Greek philosophy of stoicism, this book teaches how to embrace challenges, find solutions, and use obstacles as fuel for growth.

2. “Grit: The Power of Passion and Perseverance” by Angela Duckworth

Explores the importance of perseverance and resilience, emphasizing that success often depends more on grit than talent alone.

3. “Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less” by Greg McKeown

Focuses on time management and prioritization, encouraging you to focus on what truly matters and eliminate distractions.

Online and Digital Resources

1. **MindTools.com**

Provides articles and toolkits on time management, resilience, and overcoming workplace challenges.

2. **TED Talks on Resilience and Time Management**

TED offers a wide selection of talks by experts on resilience, overcoming failure, and effective time management.

3. **GettingThingsDone.com Blog**

Offers resources on David Allen's productivity method, which helps with organizing tasks, managing time, and reducing stress. Also available as a bestselling book.

4. **LinkedIn Learning: "Time Management Fundamentals"**

Covers practical time management strategies, including goal setting, prioritizing tasks, and managing energy levels.

5. **Udemy: "Productivity and Time Management for the Overwhelmed"**

Designed to help busy people create efficient time management habits, with tips for focus, prioritization, and goal tracking.

6. **YouTube Channels**

Thomas Frank: Offers insights on productivity, time management, and building effective study and work habits.

Better Ideas: Covers resilience, mental health, and time management from a personal growth perspective.

Podcasts

1. **"The Productivity Show" by Asian Efficiency**

Provides tips on productivity, time management, and efficiency to help listeners handle tasks more effectively.

2. “HBR IdeaCast” by Harvard Business Review

Offers insights into managing stress, staying resilient, and making effective decisions in business.

3. “The Mindset Mentor” by Rob Dial

Covers personal development topics, including resilience, motivation, and mental toughness.

CHAPTER

8

WHAT'S NEXT?

The High School Take Away

This high school startup journey is only the beginning of what could be a lifelong path of creativity, innovation, and learning. You've developed an entrepreneurial mindset—a way of thinking that values resilience, adaptability, curiosity, and problem-solving. This mindset is a powerful asset in any career or venture, equipping you with the tools to face challenges head-on, learn from failures, and persist toward your goals.

Whether you continue to pursue entrepreneurship, focus on your academic path, or explore other interests, remember that every step forward builds on what you've learned here. The skills, relationships, and experiences you've gained have given you a strong foundation to create a meaningful impact in whatever you choose to do. Your entrepreneurial mindset is about so much more than starting a business; it's about seeing possibilities, taking action, and never shying away from challenges. Embrace that mindset, and you'll be prepared for whatever comes next.

Step 1. Reflect on Your Success

Take a moment to think about everything you've accomplished. Perhaps you've learned how to identify a viable business idea, tested your abilities to solve problems, or gained a deeper understanding of finances, marketing, and customer service. Reflecting on these successes and challenges helps you understand your strengths and interests, giving you insights that can guide your future academic or career choices. For example, if you found yourself particularly engaged in branding or social media strategy, you might explore marketing or communication in college. If you enjoyed the thrill of creating a new product, an entrepreneurial or product development path might be a great fit.

In addition to considering your skills, think about the personal qualities you've developed along the way. Entrepreneurship requires patience, resilience, adaptability, and self-confidence. Recognize how far you've come in these areas and know that the qualities you've built here will benefit you far beyond high school.

Step 2. Prepare for Future Ventures

This high school business journey is just the beginning. Every experience you've gained will be valuable as you move into college or other future pursuits, where even more significant opportunities await. If you're planning to continue your studies, consider enrolling in a business program, joining an entrepreneurship club, or participating in startup competitions. Colleges often have resources like innovation labs, business mentorship programs, and funding opportunities for students interested in creating or growing a business.

Taking this first business step has already given you a significant advantage. As you move forward, keep looking for new challenges that stretch your skills and build on what you've already learned. An entrepreneurial mindset is about staying curious and willing to experiment, so approach each future venture as an opportunity to continue growing and learning. You may not stick with the same type of business, but the flexibility, problem-solving, and creative thinking you've developed will serve you in any future venture.

Step 3. Pass the Torch and Build Community

As you grow your own business skills and explore future ventures, consider how you can help others who are just starting. Mentorship is a powerful way to support those who are interested in entrepreneurship but may not know where to begin. Sharing your knowledge and experiences not only benefits others but also strengthens your understanding of what it takes to build and run a business. Teaching or guiding someone through a process helps you clarify what you've learned and see things from fresh perspectives.

Think about the mentors or resources that helped you along the way. Perhaps you found inspiration in a book, learned a skill from a teacher, or received advice from a more experienced entrepreneur. Now, you have the chance to become that mentor for someone else. Whether it's offering advice to a friend, sharing resources with a peer, or guiding a new student through the basics of a business plan, your support can make a difference in their journey. And as you give

back, you'll build connections that create a community of young entrepreneurs who support each other.

Consider founding a Student Launch Club at your school where students can share ideas, receive guidance, and support each other's business ventures. The Appendix will walk through how. We truly are better in community.

The Bottom Line

Start a business—your entrepreneurial mindset will change the world!

APPENDIX: PEER-TO-PEER NETWORKING – JOIN THE STUDENT LAUNCH REVOLUTION

Why Start a Student Launch Club at Your School?

Starting a Student Launch Club at your school is a powerful way to promote an entrepreneurial mindset and create lasting opportunities for students in your community.

A Student Launch Club gives students from all backgrounds a platform to explore entrepreneurship, breaking down the barriers to entry by offering resources, mentorship, and community support right on campus. In a supportive, peer-driven environment, students can collaborate on business ideas, learn essential startup skills, and build confidence as future leaders and innovators.

Beyond individual growth, the club fosters a sense of community, bringing together like-minded students to share insights, celebrate successes, and work through challenges together. By starting a Student Launch Club, you contribute to a national movement that empowers students to dream big, work together, and transform their ideas into reality.

Completing High School Paperwork to Form Your Student Launch Club

Every school will have slightly different requirements for forming a club. The following information will give you most of what you need to fulfill yours.

- My recommendation would be to not charge membership dues, at least initially – the goal is to encourage students to join, and you don't want to create a barrier to participation.
- You can decide how often to meet: weekly, bi-weekly, or monthly. Decide based on Officers available time, sponsoring teacher availability, and any other factors relevant to you and your community.

Objectives of This Organization and How to Accomplish Them

- Student Launch will be a peer-to-peer business incubator for high school students. A place where entrepreneurially minded students can meet to brainstorm practical start-up and side-hustle ideas.
- Student Launch will encourage more high school students to graduate with an entrepreneurial mindset by providing a safe, inclusive weekly meet-up space for discussion and collaboration around this topic.
- Student Launch will engage in community outreach. This may involve collaboration with other district schools, or free community meetups to help other students leverage the knowledge we have gained.

Requirements for Membership

- A desire to learn more about entrepreneurship and the entrepreneurial mindset.
- There will be no membership fees.

Officer Titles and Duties

The number of Officers and their duties are flexible. Commonly clubs have between 3-5. In my Student Launch Club we have a President and then a number of Vice Presidents. We have no need for a Treasurer and the other responsibilities are shared between the Officers.

I've listed a few of the common Officer positions on a club Board and their typical duties. Some may not be applicable to you. Work out what is the best fit for your club.

- **President:** Duties include overseeing the running of the club and ensuring the objectives are being met.
- **Vice President:** Duties include supporting the President in the running of the club and meeting club objectives.
- **Secretary:** Duties include handling the club's administration, including meeting minutes, correspondence, and other communications.
- **Membership Vice President:** Duties include increasing club membership, welcoming new members, keeping track of attendance, and reaching out to members who stop attending.
- **Treasurer:** Duties include managing club finances and budget as necessary, including membership dues (if any), fundraising, and hospitality items.

Normally Officers will be elected by majority vote at one of the early meetings each school year and serve for a term of one year.

Sponsoring Teacher Letter of Ask

You'll need to ask a teacher to sponsor your new club. They'll need to have a classroom or other space where you can meet. Here's a template letter of ask you can edit and use:

Hi [*teacher name*],

I would like to launch a new club at [*high school name*] called 'Student Launch'. Student Launch will be a peer-to-peer business incubator for high school students. A place where

entrepreneurially minded students can meet to brainstorm start-up and side-hustle ideas.

I'm sure there are other students involved in this space, and I believe this club will add value to the school community.

I anticipate growing the club inside [*high school name*] this year and then engaging in community outreach next year. This may involve collaboration with other district schools, or free community meetups to help other students leverage the knowledge we have gained. It's a work in progress!

I am speaking with [*student name*] and [*student name*] about making up the rest of the Board with me. We need a teacher to sponsor us. I do not anticipate this being time consuming. What we really need is a classroom to meet in once a week. I am wondering if you would be willing to be our sponsor and let us use your room?

Thank you for considering supporting us in this way.

Best,

[*your name*]

Have a Question or Want to Connect?

If you need more support or would like to connect, please reach out to me: griffin@whylaunch.org. I'd love to hear from you.

Start a Student Launch Club—your entrepreneurial mindset will change the world!

SPANISH TRANSLATION INTRODUCTION

The Spanish translation of *High School Startup* begins on the next page. While I am actively working on being bilingual, I am currently far from proficient enough to translate this book myself. Consequently, I used an online AI translation service to facilitate this. I made every effort to consistently translate key terms and phrases. I sincerely hope you don't find it clunky!

Traducción al español Introducción

La traducción al español de *La Escuela Secundaria Lanzamiento* comienza en la página siguiente. Aunque estoy trabajando activamente para ser bilingüe, actualmente estoy lejos de ser lo suficientemente competente como para traducir este libro yo misma. En consecuencia, utilicé un servicio de traducción automática en línea para facilitarlo. He hecho todo lo posible por traducir de forma coherente los términos y frases clave. Espero sinceramente que no le resulte engorroso.

LA ESCUELA SECUNDARIA LANZAMIENTO

Hoja de Trucos Para el
Estudiante de Todos Los Días

Publicado Por:
GRIFFIN CONNOLLY

Copyright © 2025 Todos los derechos reservados

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida, distribuida o transmitida de ninguna forma ni por ningún medio, incluyendo fotocopias, grabaciones u otros métodos electrónicos o mecánicos, sin el permiso previo por escrito del editor, excepto en los casos permitidos por la legislación estadounidense sobre derechos de autor.

INTRODUCCIÓN: POR QUÉ ESCRIBÍ ESTE LIBRO

Todo estudiante de secundaria puede lanzar una startup. Este libro le guiará a través de cómo.

En 2023, como estudiante de segundo año, pasé todo un verano lanzando mi primera startup con mi amigo Jacob. Subestimamos el tiempo que nos llevaría averiguar qué teníamos que hacer para poner en marcha el negocio.

Lanzamos un negocio de comercio electrónico en línea con un logotipo, un sitio web comercial, una oferta de productos única y campañas publicitarias en las redes sociales. ¡Hicimos ventas! Ver entrar dinero es increíblemente satisfactorio. Dirigimos el negocio durante un año. En ese momento, las exigencias de evitar que se convirtiera en un pozo de dinero mientras compaginábamos la escuela, los deportes y la familia se convirtieron en demasiado. A lo largo del libro hablaré de cómo evitar esto con su nueva empresa.

Nos enorgullecía hacerlo todo nosotros mismos. No pedimos ayuda a nuestros padres ni utilizamos IA para construir nuestro sitio web. Resolvimos cada paso por nuestra cuenta. En retrospectiva, nos llevó muchísimo tiempo.

Así que me puse a buscar el libro que era exactamente lo que necesitábamos, el que deberíamos haber utilizado para guiarnos a través del proceso de puesta en marcha. En un principio, iba a reseñarlo para mi blog [WhyLaunch.org](https://www.whylaunch.org), pero no encontré lo que buscaba.

Y así nació la motivación para escribir *La Escuela Secundaria Lanzamiento*.

Escribí este libro porque quiero que Empieza un negocio sea accesible a todos los estudiantes de secundaria. El planeta nos necesita.

En el vertiginoso mundo actual, lleno de problemas complejos, cada vez es más importante que nuestras comunidades cuenten con graduados de secundaria con mentalidad emprendedora. Una mentalidad emprendedora es un conjunto de habilidades que ayudan a las personas a reconocer y aprovechar las oportunidades, a recuperarse de los retos y a tener éxito en situaciones diversas. Estos graduados estarán preparados para resolver problemas con iniciativa, creatividad y resiliencia. Verán oportunidades donde otros ven adversidades.

Empieza un negocio: ¡tu mentalidad emprendedora cambiará el mundo!

Qué es este libro y por qué es diferente

Este libro es realista y accesible para el estudiante de secundaria de todos los días.

Hay muchos libros excelentes para adultos sobre cómo Empieza un negocio. Bastantes están escritos por adultos y diseñados para un público estudiantil. A lo largo de los años, incluso se han escrito algunos buenos libros sobre la creación de empresas por parte de empresarios adolescentes. Pero ninguno de ellos es exactamente lo que yo buscaba.

La Escuela Secundaria Lanzamiento será accesible y realista para el estudiante de secundaria medio y ocupado. La lectura de la página de contenidos no le resultará abrumadora. No tendrá que vadear 20 páginas de jerga jurídica sobre las implicaciones fiscales de la formación de una LLC ni se sentirá condenado al fracaso si no tiene tiempo o motivación para elaborar un prolijo plan de negocio profesional. Será claro y directo

Y lo que es más importante, este libro estará disponible como descarga gratuita en mi sitio web (WhyLaunch.org) y en Amazon para llegar a un mayor número de lectores por el menor coste que permita su sistema. También se publicará en inglés y español.

La Escuela Secundaria Lanzamiento está ayudando a derribar las barreras de entrada. Estoy cortando a través de todo el ruido y decirle al estudiante promedio de la escuela secundaria lo mínimo que necesita *saber* y lo que tiene que *hacer* para ponerse en marcha.

Quiero que todos los estudiantes de secundaria dispongan de las herramientas esenciales para Empieza un negocio: todos nosotros. El planeta nos necesita.

Cómo utilizar este libro

En cada capítulo encontrará lo siguiente:

La comida para llevar de la escuela secundaria

Este es un resumen breve y accesible de lo que los libros más vendidos sobre creación de empresas para adultos cubren en cada paso. Lo mínimo que necesita saber y hacer para avanzar en este paso de la creación de su empresa. ¡Para que pueda empezar!

Costes y recursos asequibles

A lo largo de cada capítulo, cuando proceda, le daré una estimación aproximada del coste que implica cada paso y lo mínimo que puede esperar gastar. También le proporcionaré una lista práctica de recursos asequibles. Empieza un negocio sin dinero para invertir puede ser complicado, pero hay muchas maneras de mantener los costes bajos.

Mi experiencia

En esta sección, compartiré mis experiencias con cada paso. Le contaré lo que hicimos, lo que funcionó y, quizá lo más importante, lo que desearíamos haber hecho de otra manera.

Los puntos principales

Un resumen rápido de los puntos principales del capítulo.

Otros recursos de lectura, escucha y aprendizaje

Siempre hay algo más que aprender. Por ello, he incluido sugerencias de lecturas, audiciones y aprendizaje adicionales para quienes deseen profundizar en los temas tratados en cada capítulo.

También hay un Apéndice con la información que necesita para poner en marcha un Club Lanzamiento Estudiantil en su escuela

y por qué es importante. ¡Únase al movimiento de Lanzamiento Estudiantil!

Espero sinceramente que este libro le ayude. Compártalo con sus amigos. Somos mejores en comunidad - por favor, tienda la mano. Me encantaría saber de usted.

Griffin Connolly

WhyLaunch.org

griffin@whylaunch.org

CAPÍTULO

1

**ENCONTRAR UNA IDEA
DE NEGOCIO**

La comida para llevar de la escuela secundaria

Un negocio de éxito comienza con una idea, pero no tiene por qué ser rompedor o perfecto desde el principio. Muchas ideas evolucionan y se vuelven mejores a través de la prueba y el aprendizaje. Como estudiante de secundaria, no necesita una gran experiencia ni muchos recursos para empezar. Todo lo que necesita es curiosidad y ganas de aprender. Esta sección está aquí para mostrarle lo esencial que necesita para empezar.

Para hacerlo fácil, he desglosado la generación de ideas en unos sencillos pasos que puede seguir para idear un concepto de negocio y validarlo. Estos pasos le ayudarán a determinar qué le interesa, identificar oportunidades y asegurarse de que su idea tiene potencial.

Una de las cosas más emocionantes de Empezar un negocio hoy en día es que puede hacer casi todo lo que necesita para empezar de forma gratuita. Haré una estimación de los costes mínimos asociados a cada fase de la generación y puesta a prueba de una idea de negocio, y de las opciones gratuitas que puede utilizar para mantener estos costes bajos.

Paso 1: Lluvia de ideas en torno a lo que le gusta

Por qué es importante: Una buena idea de negocio debe ser algo que le interese o apasione. Le mantendrá motivado, incluso cuando las cosas se pongan difíciles o el tiempo apremie. Además, si es algo que le gusta, aportará energía y creatividad de forma natural.

Cómo hacerlo:

- **Enumere sus intereses y aficiones:** Piense en las cosas que le gusta hacer, ya sean deportes, arte, tecnología, juegos, moda o ayudar a la gente.
- **Identifique los problemas a los que se ha enfrentado:** Piense en problemas que haya experimentado personalmente en la escuela o en sus aficiones. Resolver un problema al que usted u otras personas se enfrentan puede ser un buen punto de partida.
- **Hágase preguntas:** Piense en preguntas del tipo “¿Y si...? ¿Y si hubiera una forma más fácil de organizar el material escolar? ¿Y

si pudiera ayudar a la gente a aprender una nueva habilidad de forma divertida?

Ejemplo: Si le gusta la fotografía y se ha dado cuenta de que sus compañeros de clase tienen problemas con las fotos de calidad para los deportes, el baile de graduación o las redes sociales, ésta podría ser una idea que valga la pena explorar: un servicio de fotografía centrado en los estudiantes.

Coste mínimo: Gratis

- *Coja un cuaderno, utilice una aplicación para tomar notas o incluso simplemente una hoja de papel en blanco para apuntar sus pensamientos.*
- **Miro** es una pizarra digital que le permite trazar ideas y visualizar los recorridos de los clientes, ayudándole en la generación y validación de ideas. Existe un plan gratuito.
- **Trello** le ayuda a organizar las ideas, gestionar las tareas y realizar un seguimiento del progreso a medida que genera una lluvia de ideas y valida sus ideas empresariales. Existe un plan gratuito.

Paso 2: Explore el mercado y hable con la gente

Por qué es importante: Antes de empezar, querrá asegurarse de que existe una demanda real. Hablar con clientes potenciales -otros estudiantes, amigos y familiares- le ayudará a comprender si su idea satisface una necesidad real.

Cómo hacerlo:

- **Defina su mercado:** ¿Quién compraría su producto? Piense en la edad, la ubicación y los intereses.
- **Comprenda sus necesidades:** ¿Qué problema intentan resolver? ¿Qué valorarían de una solución?
- **Encueste a su público objetivo:** Cree una encuesta sencilla para recabar opiniones. Google Forms funciona bien para esto y es fácil de compartir.

- **Pregunte por ahí:** Inicie conversaciones informales sobre su idea. Pregunte a la gente qué piensa, si pagaría por ella y qué quiere ver.
- **Identifique a los competidores:** ¿Quién más ofrece algo similar? Fíjese en sus precios, marketing y reseñas.
- **Busque lagunas:** Cuando hable con la gente, preste atención a las cosas que mencionan y que podrían no estar cubiertas por otros productos o servicios.

Ejemplo: Si su idea es vender material escolar ecológico, pregunte a sus compañeros de clase si estarían interesados, qué artículos querrían y cuánto estarían dispuestos a pagar. Esta retroalimentación puede ayudarle a dar forma a un negocio que la gente realmente quiera.

Coste mínimo: Gratis

- **Investigación en línea:** *Conéctese a Internet y vea qué más hay disponible en su espacio, a quién se dirigen y cómo.*
- **Encuestas:** *Utilice Google Forms o Typeform para crear una encuesta gratuita que podrá compartir con sus compañeros de clase, amigos o familiares.*
- **Entrevistas a clientes:** *Hablar con personas de su público objetivo puede hacerse gratis en persona o por teléfono.*
- **Investigación local:** *Visite los negocios locales para observar a los competidores sin gastar dinero.*
- **Investigación secundaria:** *Utilice recursos en línea, sitios web de bibliotecas o herramientas gratuitas como Census.gov y Statista (plan gratuito limitado) para obtener datos.*

Costes potenciales

- **Herramientas de encuestas:** *Plataformas como SurveyMon-key o Typeform ofrecen planes gratuitos, pero las funciones pre-mium como la personalización de la marca o los análisis avanzados cuestan entre \$25-\$50/mes.*

Paso 3: Empezar poco a poco con un prototipo básico

Por qué es importante: Un prototipo, o MVP (Producto Mínimo Viable), es una versión simplificada de su idea. Es una forma barata de poner a prueba su idea y obtener comentarios sinceros. Empezar con algo pequeño le permite experimentar sin gastar demasiado dinero ni emplear demasiado tiempo.

Cómo hacerlo:

- **Cree una versión sencilla de su producto o servicio:** Si está pensando en dar clases particulares, ofrezca un par de sesiones gratuitas para recabar opiniones. Si quiere vender productos, elabore un pequeño lote de muestra.
- **Pruébelo con gente real:** Comparta su prototipo con personas de su público objetivo y pídale su opinión sincera.
- **Esté abierto a modificar su idea:** Utilice los comentarios para mejorar su idea. No se preocupe si cambia: la adaptabilidad forma parte del proceso empresarial.

Ejemplo: Si está creando un servicio de fotografía para estudiantes, empiece ofreciendo una sesión de fotos con descuento a sus amigos. Obtenga sus comentarios sobre lo que les gustó y lo que podría mejorarse.

Coste mínimo: \$0-\$10+ (o gratis si utiliza opciones digitales)

- **MVP digitales:** Plataformas como Canva o constructores de sitios web gratuitos como Wix o WordPress le ayudarán a realizar un prototipo básico sin gastar dinero.
- **Prototipos físicos:** Empiece con materiales de bajo coste o incluso con artículos reciclados que ya tenga. Por ejemplo, si su idea de producto implica un embalaje, podría reutilizar cajas de cartón para su modelo inicial. Sea todo lo creativo que pueda para evitar comprar nuevos suministros hasta que confíe en la demanda de su idea.

Paso 4: Perfeccione su idea basándose en sus comentarios

Por qué es importante: Este paso es crucial porque le ayuda a afinar su idea para adaptarla a los deseos de la gente. Utilice los comentarios recogidos para hacer ajustes, reforzar su oferta y mejorar su producto o servicio. ¡No se quede estancado en su idea inicial si necesita retoques!

Cómo hacerlo:

- **Identifique las mejoras clave:** Basándose en los comentarios, decida qué funciona y qué necesita mejoras.
- **Manténgase flexible:** Si la gente sigue sugiriendo algo diferente, no tenga miedo de pivotar o cambiar su idea.
- **Vuelva a probar:** Vuelva a probar la versión mejorada si es necesario, aunque sea a pequeña escala.

Ejemplo: A la gente le gustó su material escolar ecológico pero le pareció demasiado caro. Podría explorar materiales más baratos o ajustar su gama de productos para hacerlos más asequibles.

Coste mínimo: Gratis

- **Utilice los medios sociales para obtener comentarios:** Plataformas como Instagram y TikTok ofrecen formas de llegar a una gran audiencia sin gastar dinero. Incluso las publicaciones informales pueden recoger valiosas opiniones de sus compañeros y de su público objetivo.
- **Céntrese en la iteración (el proceso de perfeccionar repetidamente su producto), no en la perfección:** Evite gastar demasiado en perfeccionar la versión inicial de su idea. Utilice la retroalimentación para guiar pequeñas mejoras a lo largo del tiempo en lugar de intentar que todo sea perfecto desde el principio.

Paso 5. Diferenciar su empresa

Por qué es importante: En los mercados saturados, su Propuesta Única de Venta (PUE) hace que su negocio sea especial. Una vez que haya perfeccionado su idea, querrá destacar entre sus competidores. La

diferenciación no tiene por qué significar reinventar la rueda. A veces, pequeños retoques pueden marcar una gran diferencia.

Cómo hacerlo:

Para averiguar qué hace especial a su empresa, pregúntese:

- **¿Qué ofrezco yo que no ofrezcan los demás?**
- **¿Por qué alguien elegiría mi empresa en lugar de la de un competidor?** Por ejemplo:
 - ▶ **Mejor experiencia del cliente:** Ofrezca un servicio más personal o amable que sus competidores.
 - ▶ **Asequibilidad:** Ofrezca una opción asequible para su mercado objetivo.
 - ▶ **Conveniencia:** Facilite el acceso a su producto o servicio.

Coste mínimo: Gratis

Definir su Propuesta Única de Venta (USP) es en gran medida un ejercicio de creatividad y reflexión.

- **Herramientas gratuitas de lluvia de ideas:** *Utilice herramientas gratuitas de mapas mentales en línea como Miro o Coggle para realizar una lluvia de ideas sobre su USP.*
- **Herramientas básicas de diseño:** *La versión gratuita de Canva es excelente para crear elementos visuales que representen su marca.*
- **Autorreflexión:** *Dedique tiempo a escribir en su diario o a hablar con sus compañeros sobre lo que hace que su idea sea única.*

Una nota especial sobre la IA

Las herramientas de IA como ChatGPT son magníficas para generar ideas sobre productos, publicidad, logotipos y muchos otros aspectos del lanzamiento de su empresa. Utilícelas para mejorar, no para sustituir, los pasos de su proceso de lanzamiento. Es esencial que haga suyo su negocio: como verá a lo largo de este libro, es difícil continuar con éxito si no lo hace.

Mi experiencia

Para nuestro negocio de comercio electrónico, dedicamos mucho tiempo a la lluvia de ideas y a explorar el mercado. No empezamos siendo lo suficientemente pequeños ni dedicamos el tiempo suficiente a refinar nuestra idea. En retrospectiva, nos centramos demasiado en encontrar un producto nicho que nadie más vendiera en lugar de un producto que la gente comprara. Como resultado, nuestro producto se volvió demasiado nicho con un grupo de consumidores demasiado específico y dirigido. Confiábamos en la compra impulsiva de los consumidores de contenidos breves (por ejemplo, los usuarios de TikTok), pero nuestro producto era demasiado caro para tener verdadero éxito en este espacio, y era difícil convertir las ventas. También estábamos demasiado centrados en encontrar un producto con grandes márgenes para compensar nuestros costes iniciales. Habría sido mejor centrarnos en productos con un alto índice de conversión, con más volumen de ventas y márgenes más pequeños. Deberíamos haber elegido un producto más popular y concentrarnos en nuestra USP para diferenciarnos. Centrarnos más en los pasos 3 y 4 -empezar poco a poco y perfeccionar nuestra idea basándonos en la retroalimentación- nos habría ayudado enormemente. Cuando nos dimos cuenta de nuestro error, estábamos demasiado volcados en nuestro producto como para pivotar.

Además, no subestime la importancia de aportar ideas en torno a sus intereses o pasiones. Elegimos un negocio que parecía que podía dar dinero. A medida que avanzábamos, me di cuenta de que podríamos haber hecho las cosas más difíciles al no empezar con algo que nos apasionara. Mi motivación disminuyó con el tiempo, ya que no estaba totalmente implicada en el concepto. No me había planteado si era algo en lo que disfrutaría trabajando, incluso en los momentos más ocupados o difíciles. A medida que su agenda se va apretando con la escuela, las actividades y la vida, tener pasión por lo que está construyendo puede marcar una gran diferencia.

Dar estos pasos ahora le proporcionará una base sólida para crear un negocio que disfrutará haciendo crecer y que tiene un verdadero potencial de éxito.

Los puntos principales

Las mejores ideas empresariales suelen surgir de la identificación de un problema que le interesa resolver o de una necesidad que observa en su comunidad. Generar ideas no tiene por qué ser complicado; se trata de observar el mundo que le rodea, considerar lo que le interesa o le entusiasma y validar su idea mediante comentarios y pequeñas pruebas. En última instancia, el objetivo es elegir una idea que sea rentable y en la que disfrute trabajando, ya que esto mantendrá su motivación y compromiso a través de los retos de Empieza un negocio.

Esta fase está pensada para ser ligera, flexible y exploratoria, por lo que no hay necesidad de gastar mucho antes de saber si su idea tiene potencial. Al mantener sus gastos iniciales bajos, puede explorar y experimentar con diferentes ideas sin sentirse agobiado financieramente.

Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre cómo encontrar una idea de negocio

Libros

4. **“The \$100 Startup” de Chris Guillebeau**

Este libro ofrece ideas prácticas para identificar ideas de negocio, empezar con recursos mínimos y probar rápidamente los conceptos en el mercado.

5. **“Zero to One: Notes on Startups, or How to Build the Future” de Peter Thiel**

Este libro ofrece ideas para crear ideas únicas e identificar oportunidades sin explotar en el mercado.

6. **“The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses” de Eric Ries**

Conocido por hacer hincapié en el ciclo “construir-medir-aprender”, *The Lean Startup* es un recurso excelente para aprender sobre los MVP y la validación de ideas.

7. “Creative Confidence: Unleashing the Creative Potential Within Us All” de Tom Kelley y David Kelley

Centrado en el fomento de la confianza creativa, este libro es un recurso excelente para los estudiantes que buscan desbloquear ideas innovadoras y adoptar el pensamiento emprendedor.

Recursos en línea y digitales

1. Canales de YouTube

GaryVee Inspira la generación de ideas empresariales centradas en el mercado e impulsadas por la pasión.

Stanford eCorner: Ideas de negocio innovadoras e impulsadas por el impacto.

2. Future Founders (futurefounders.com)

Future Founders es una organización sin ánimo de lucro con recursos dirigidos a jóvenes empresarios. Proporcionan herramientas de generación de ideas, programas de creación de empresas y recursos en línea.

3. Startup School de Y Combinator (startupschool.org)

Startup School, un programa gratuito de Y Combinator, ofrece lecciones sobre validación de ideas, adecuación del producto al mercado y otros fundamentos del espíritu empresarial.

4. Entrepreneurship.org

Este sitio web ofrece artículos, vídeos y guías sobre diversos aspectos del espíritu empresarial, como la investigación de mercado, la identificación de oportunidades de negocio y la creación de MVP.

Podcasts

1. “The Tim Ferriss Show”

Busque sus entrevistas con empresarios de éxito, en las que a menudo hablan de cómo empezaron con ideas y las pusieron a prueba en la vida real.

2. “StartUp Podcast” de Gimlet Media

Este podcast se adentra entre bastidores en el lanzamiento de un negocio, abarcando la generación de ideas y la validación en el mundo real.

3. “Side Hustle School” de Chris Guillebeau

Centrado en las ideas de pequeños negocios y en los “side hustles”, este podcast destaca cómo los empresarios identifican y ponen a prueba ideas sencillas con recursos limitados.

4. “Smart Passive Income” de Pat Flynn

Analiza la generación de ideas, la selección de nichos y la validación de ideas para nuevos empresarios.

CAPÍTULO

2

PLANIFICAR EL ÉXITO

La comida para llevar de la escuela secundaria

Pienсе en la planificación como el mapa de su viaje empresarial. Sin ella, podría equivocarse de camino o perder el tiempo en callejones sin salida. La planificación le mantiene centrado en sus objetivos. Esto es especialmente crítico para los estudiantes emprendedores porque usted está equilibrando la escuela, las actividades extracurriculares y la vida. Un plan sólido le mantiene en el buen camino y le ahorra tiempo a largo plazo.

La planificación puede parecer una tarea abrumadora cuando empieza un negocio como estudiante de secundaria. Pero lo cierto es que no necesita un complejo plan de negocio de varias páginas para empezar. Lo que sí necesita es una visión clara y unos objetivos alcanzables. Esta sección le guiará a través de los elementos esenciales mínimos de planificación para preparar su negocio para el éxito sin empantanarle.

Paso 1: Conceptos básicos del plan de empresa

Probablemente haya oído el término “plan de empresa” y se haya imaginado un documento gigante lleno de gráficos confusos. Olvide esa imagen. Un plan de empresa no tiene por qué ser complicado: sólo tiene que aclarar su idea y ofrecerle una hoja de ruta.

He aquí los componentes clave de un plan de empresa sin complicaciones:

1. **Idea de negocio:** ¿Cuál es su idea? Escriba una breve descripción de su producto o servicio y del problema que resuelve.
2. **Mercado objetivo:** ¿Quiénes son sus clientes? Sea lo más específico posible: tenga en cuenta su edad, sus intereses y sus necesidades.
3. **Propuesta única de venta (USP):** ¿Qué hace especial a su empresa? ¿En qué se diferencia de la competencia?
4. **Plan de ingresos:** ¿Cómo va a ganar dinero? ¿Venderá productos, ofrecerá servicios o monetizará de otra forma?
5. **Los gastos:** ¿Cuáles son sus gastos iniciales? Incluya cosas como materiales, publicidad o alojamiento del sitio web.

6. **Objetivos:** ¿Qué quiere conseguir a corto, medio y largo plazo?

He aquí un ejemplo práctico de cómo podría ser su plan de empresa:

Nombre del negocio: Tutoría de High School Hustle

Idea de negocio: Tutoría asequible entre iguales para estudiantes de secundaria en matemáticas y ciencias.

Mercado objetivo: Estudiantes de secundaria de 9º a 12º curso con dificultades en matemáticas o ciencias.

USP: Precios asequibles y tutores afines (compañeros de estudios).

Plan de ingresos: Cobrar \$15/hora por las sesiones de tutoría, con descuentos disponibles para grupos.

Gastos: Folletos de marketing (\$20), nombre de dominio y sitio web (más de \$15/año), y plataforma de videollamadas (gratuita).

Objetivos: A corto plazo: conseguir cinco clientes de pago en el primer mes. A medio plazo: tener regularmente 15 clientes de pago/mes en un plazo de 6 meses. A largo plazo: Añadir clases particulares a grupos pequeños para aumentar los ingresos en un plazo de 12 meses; ofrecer una sesión de grupo gratuita extraescolar a la semana en una escuela secundaria local.

Coste mínimo: Gratis

- **Enfoque DIY:** *Utilice un simple documento de Word o Google Docs para esbozar su plan de \$0.*
- **Plantillas gratuitas:** *Muchos sitios web, como SCORE.org o la Administración de Pequeñas Empresas (SBA.gov), ofrecen plantillas gratuitas de planes de empresa adaptadas a los principiantes.*
- **Software de diseño:** *Herramientas como Canva (plan gratuito disponible) pueden hacer que su plan de negocio tenga un aspecto pulido si lo necesita para presentaciones o lanzamientos.*

Costes potenciales

- **Herramientas de planificación:** *Una buena aplicación de planificación empresarial como LivePlan o BizPlan cuesta entre \$20-\$30/mes.*
- **Costes de impresión:** *Si necesita copias impresas de su plan de empresa para presentaciones o como referencia, prevea un gasto de entre \$5-\$10 por la impresión básica y la encuadernación.*

Paso 2. Objetivos SMART

Establecer objetivos es una de las partes más esenciales de su plan empresarial. Sin embargo, no todos los objetivos son iguales. Ahí es donde entra en juego el marco SMART.

SMART significa:

- **Específico:** Sea claro sobre lo que quiere conseguir. Por ejemplo, “Conseguir diez clientes” es más específico que “Hacer crecer mi negocio”.
- **Mensurable:** Adjunte números a su objetivo para poder hacer un seguimiento del progreso. En lugar de “Mejorar las ventas”, propóngase “Vender veinte productos este mes”.
- **Alcanzable:** Asegúrese de que su objetivo es realista. No apunte a \$5.000 de ingresos en su primer mes si nunca ha hecho una venta.
- **Relevante:** Céntrese en objetivos que se alineen con su visión general. Si su negocio consiste en dar clases particulares, no dedique tiempo a objetivos no relacionados como crear una página de viajes en Instagram.
- **Con plazos:** Fije una fecha límite para mantenerse responsable. Por ejemplo: “Lance mi sitio web el próximo viernes”. **Ejemplo de un objetivo SMART:**
 - “Vender quince pulseras hechas a mano en las dos primeras semanas de lanzar mi tienda Etsy”.

Coste mínimo: Gratis

Establecer objetivos no cuesta dinero, a menos que utilice herramientas especializadas para hacer un seguimiento de sus progresos. Las alternativas gratuitas funcionan bien para la mayoría de los emprendedores de la escuela secundaria.

- **Herramientas gratuitas:** *Aplicaciones como Google Tasks o una simple lista de tareas pendientes pueden ayudarle a mantenerse organizado sin gastar nada.*
- **Seguimiento DIY:** *Una agenda o un cuaderno de la tienda del dólar pueden servir por menos de \$5.*

Costes potenciales

- **Apps de seguimiento de objetivos:** *Las aplicaciones premium como Trello o Asana ofrecen planes de pago (\$6/mes Trello; \$13,50/mes Asana) con funciones avanzadas, pero sus versiones gratuitas suelen ser suficientes.*

Mi experiencia

Cuando cofundé mi empresa, nuestro proceso de planificación no fue todo lo minucioso que debería haber sido. Teníamos una idea aproximada de lo que queríamos conseguir, pero no nos tomamos el tiempo necesario para desglosarlo todo en pasos claros y procesables. Carecíamos de un plan empresarial básico. Al principio, las cosas parecían ir bien durante el verano: estábamos entusiasmados, motivados y listos para lanzarnos. No nos dimos cuenta en ese momento, pero la razón por la que nuestra falta de planificación no fue problemática durante el verano fue porque teníamos mucho tiempo disponible. A medida que el curso escolar se aceleraba y la vida se volvía más ajetreada, la falta de planificación empezó a pasarnos factura.

Un problema evidente era lo vagos que eran nuestros objetivos. Por ejemplo, establecimos el objetivo de “lanzar nuestra primera campaña de marketing en TikTok a finales de mes”. Suena claro, ¿verdad? Pero empecé a racionalizar los retrasos en mi cabeza: *Quizá podríamos aplazarlo hasta el mes que viene... o al siguiente.* Nuestro

impulso se estancó sin plazos que parecieran urgentes ni tareas específicas divididas en trozos más pequeños. Antes de darnos cuenta, todo parecía caótico y abrumador.

Mirando atrás, me doy cuenta de cuánto tiempo y energía podríamos haber ahorrado dividiendo nuestros objetivos en trozos manejables. Los objetivos SMART nos habrían ayudado enormemente. En lugar de una tarea grande e intimidante como “lanzar una campaña de TikTok”, en , deberíamos haber trazado pasos más pequeños: lluvia de ideas para el vídeo, investigación de los anuncios de moda, filmar tres borradores y programar las publicaciones. Abordar una cosa cada vez nos habría parecido menos abrumador y nos habría facilitado mantenernos en el buen camino, incluso con nuestras apretadas agendas.

Tampoco fijamos objetivos a largo plazo lo suficientemente claros. Por lo tanto, no teníamos un punto de referencia para el éxito. Estábamos haciendo ventas y nos sentíamos exitosos, pero nunca habíamos escrito qué volumen de ventas nos proponíamos como objetivo para mantener el negocio en funcionamiento de forma rentable y acumular un colchón financiero que nos permitiera pasar los meses más flojos. Sabíamos que queríamos ganar dinero, pero no habíamos aclarado cuánto queríamos ganar y para qué fecha. ¡Ver estos objetivos por escrito es importante para alcanzarlos!

¿La mayor conclusión? El coste de no planificar lo suficiente es más alto de lo que cree. Cuando el tiempo se convierte en su recurso más limitado -como suele ocurrir en el caso de los estudiantes de secundaria-, unos objetivos vagos y unos planes desorganizados pueden hacer descarrilar su progreso y, en última instancia, su éxito. Tómese el tiempo necesario por adelantado para fijar objetivos específicos y trazar sus pasos. No tiene que ser perfecto, pero sí práctico. Créame, se lo agradecerá más tarde.

Los puntos principales

Recuerde que en esta fase de la planificación se trata de darle claridad y confianza, no de abrumarle con detalles. Concéntrese en estas tres cosas:

1. Cree un plan sencillo para destacar y empiece a actuar.

2. Establezca objetivos claros a corto, medio y largo plazo.
3. Asegúrese de que sus objetivos le hacen avanzar sin sobrecargarle.

Siguiendo esta guía, tendrá todo lo que necesita para crear un plan de negocio básico que esté listo para evolucionar a medida que crezca su startup. Así que, coja la plantilla, fije sus objetivos SMART y empiece a planificar el éxito.

Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre la planificación para el éxito

Libros

1. **“The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses” de Eric Ries**

Se centra en la construcción de un plan de negocio que evoluciona a través del aprendizaje iterativo y la retroalimentación. Perfecto para estudiantes emprendedores que buscan empezar en pequeño.

2. **“Business Model Generation” de Alexander Osterwalder & Yves Pigneur**

Una guía práctica para crear y comprender planes de negocio utilizando el innovador marco Business Model Canvas.

3. **“Atomic Habits” de James Clear**

Ofrece consejos prácticos para establecer objetivos alcanzables y crear sistemas para el éxito a largo plazo.

4. **“Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action” de Simon Sinek**

Explora cómo definir el propósito de su empresa y diferenciarse de la competencia.

Recursos en línea y digitales

1. SCORE (score.org)

Ofrece plantillas, guías y seminarios web gratuitos para ayudar a los propietarios de pequeñas empresas a crear planes de negocio y fijar objetivos.

2. HubSpot Blog (blog.hubspot.com)

Artículos sobre fijación de objetivos, estudios de mercado y planificación estratégica adaptados a pequeñas empresas y startups.

3. Entrepreneur.com

Una amplia gama de recursos, incluidos artículos para principiantes sobre la elaboración de planes de negocio y el análisis de mercados. (Utilice la barra de búsqueda).

4. Canales de YouTube

Startup Stories: Ejemplos prácticos de pequeñas empresas de éxito.

Productivity Game: Ofrece ideas de planificación estratégica extraídas de los mejores libros de negocios.

Podcasts

1. “How I Built This” de Guy Raz

Presenta entrevistas con empresarios de éxito sobre sus procesos de planificación y retos iniciales.

2. “The Smart Passive Income Podcast” de Pat Flynn

Se centra en establecer objetivos realistas y planificar un crecimiento sostenible.

3. “Goal Digger Podcast” de Jenna Kutcher

Ofrece consejos prácticos sobre objetivos SMART y estrategias empresariales procesables.

Comunidad y tutoría

1. Local Small Business Development Centers (SBDC)

Ofrecen talleres gratuitos o de bajo coste sobre planificación e investigación de mercado.

2. Reddit: r/Entrepreneur

Debates y consejos sobre la planificación y gestión de un negocio.

3. Grupos de Facebook

Busque “Estudiantes Emprendedores” o “Planificación de Startups” para conectar con sus compañeros.

4. Junior Achievement (ja.org)

Proporciona recursos y programas de tutoría para empresarios de escuelas secundarias.

CAPÍTULO

3

GESTIÓN FINANCIERA

La comida para llevar de la escuela secundaria

Gestionar el dinero de forma eficaz es una de las habilidades más importantes para cualquier empresario, y es especialmente crítica al iniciar su primer negocio. ¡No se deje intimidar! Si se centra en unos pocos pasos clave, podrá hacer un seguimiento de su dinero, planificar y mantener su negocio sobre una base financiera sólida. Esta sección lo desglosa todo para que pueda empezar hoy mismo.

Paso 1. Comprender las fuentes de financiación

Empieza un negocio requiere algo de capital, pero la buena noticia es que los empresarios de escuelas secundarias tienen acceso a formas creativas y de bajo coste para financiar sus ideas. He aquí un resumen de las fuentes de financiación más comunes y de cómo puede recurrir a ellas:

- **Bootstrapping:** Esto significa financiar su empresa con sus ahorros o recursos personales. Es una de las opciones más sencillas y accesibles, pero requiere un presupuesto cuidadoso y autodisciplina.
- **Financiación colectiva:** Plataformas como Kickstarter o GoFundMe le permiten lanzar su idea al público y recaudar pequeñas cantidades de dinero de muchas personas. Para los estudiantes, incluso compartir una campaña de crowdfunding en las redes sociales puede generar el apoyo de amigos y familiares.
- **Concursos y subvenciones:** Muchas escuelas secundarias, organizaciones comunitarias y programas empresariales ofrecen concursos con premios en metálico o subvenciones para la creación de empresas. Busque oportunidades como eventos DECA, concursos locales de pitch o becas para emprendedores.
- **Apoyo de la comunidad escolar:** No subestime el poder de su red escolar. Los profesores, los mentores o los clubes escolares (como su Club Lanzamiento Estudiantil) pueden ayudarle a encontrar recursos, a ponerse en contacto con líderes empresariales locales o incluso a aportar pequeñas donaciones.
- **Amigos y familiares:** Si necesita recaudar una pequeña cantidad de dinero, considere la posibilidad de pedir ayuda a sus allegados.

Sea profesional y láncelo como si fuera una inversión real, explicando cómo utilizará los fondos y cómo piensa devolverlos o aportar valor a cambio.

Coste mínimo: Gratis

- **Comunidad escolar:** *En el caso de las opciones de financiación basadas en la escuela, como los concursos o las subvenciones, los costes suelen ser inexistentes e incluso podría acceder a tutoría o recursos gratuitos.*

Costes potenciales

- **Bootstrapping:** *Costes mínimos si utiliza sus ahorros personales o reinvierte sus ganancias. Es posible que necesite herramientas financieras básicas para el seguimiento de sus inversiones (por ejemplo, Google Sheets es gratuito).*
- **Plataformas de crowdfunding:** *La mayoría de los sitios de crowdfunding como Kickstarter o GoFundMe cobran una comisión. Espere pagar alrededor del 5-8% del total de los fondos recaudados.*

Paso 2. Pitching: cómo conseguir financiación

Tanto si se dirige a amigos, familiares o inversores potenciales fuera de su red personal, la clave del éxito reside en la preparación y la entrega.

- **Elabore su historia:** La gente invierte en historias, no sólo en ideas. Comparta qué inspiró su negocio, por qué es importante y cómo planea convertirlo en un éxito. Hágalo de forma clara, concisa y cercana.
- **Céntrese en las cifras:** Los inversores quieren saber cómo se utilizará su dinero y qué rendimientos pueden esperar. Incluso si se lo está lanzando a amigos o familiares, muéstreles un presupuesto sencillo y explíqueles su plan para que el negocio sea rentable.

- **Practique su discurso:** La confianza viene de la preparación. Practique delante de un espejo, con amigos o en el Club Lanzamiento Estudiantil de su escuela.
- **Sea breve:** Su discurso no debe durar más de 5-10 minutos, con tiempo para preguntas. Destaque los puntos más importantes y deje la información detallada para las conversaciones posteriores.
- **Esté preparado para responder preguntas:** Los posibles patrocinadores podrían hacerle preguntas difíciles sobre su negocio. Prepare y practique sus respuestas.

Coste mínimo: Gratis

Preparar una propuesta para conseguir financiación o apoyo requiere cierto esfuerzo previo, pero la inversión financiera puede ser de cero dólares si utiliza herramientas gratuitas.

- **Herramientas de práctica:** *Aproveche su comunidad escolar para obtener oportunidades de práctica, ya sea a través de alumnos, profesores, mentores o clubes como Lanzamiento Estudiantil y DECA.*
- **Materiales de presentación:** *Canva y Google Slides son opciones gratuitas. Si necesita elementos visuales, como fotos de productos, utilice imágenes de archivo gratuitas en sitios como iStockphoto y Unsplash.*
- **Acceso a su público:** *Para los lanzamientos virtuales, asegúrese de estar en un lugar donde la conexión a Internet sea estable. Si realiza la presentación en persona, tenga en cuenta los gastos de transporte.*

Paso 3. Crear un presupuesto: Seguimiento y planificación de las finanzas

Una vez que disponga de financiación, la gestión de su dinero es fundamental para mantener su negocio en marcha. He aquí cómo establecer un presupuesto básico y mantener el control de sus finanzas:

- **Controle cada dólar:** Tanto si se trata de ingresos por ventas como de gastos en suministros, sepa exactamente adónde va

su dinero. Utilice una sencilla hoja de cálculo o herramientas gratuitas como Wave Accounting o Google Sheets. Conserve sus recibos como prueba de pago.

- **Separe las finanzas empresariales de las personales:** Aunque sea un pequeño empresario, mantenga las finanzas de su negocio separadas de los gastos personales. Abra una cuenta bancaria específica o utilice aplicaciones como Venmo para el seguimiento de las transacciones empresariales.
- **Anote los gastos de puesta en marcha:** Registre los gastos puntuales, como los costes de equipamiento o de creación de la página web, para calcular su inversión inicial.
- **Planifique los costes fijos:** Los costes fijos (como el alojamiento del sitio web) permanecen invariables cada mes. Identifique estos costes recurrentes para asegurarse de que sabe cuánto necesitará para mantener el negocio en funcionamiento.
- **Planifique los costes variables:** Los costes variables (como las materias primas) fluctúan. Presupueste también éstos para evitar sorpresas
- **Revise la rentabilidad:** Reste los gastos de los ingresos para ver si está en verde (beneficios) o en rojo (pérdidas).
- **Previsión de ingresos:** Calcule cuánto dinero espera ganar basándose en las ventas y el interés de los clientes. Utilice estas previsiones para decidir cuándo y cómo reinvertir en su negocio. Empiece de forma conservadora y vaya ajustando en función de sus progresos.
- **Reserve un fondo de emergencia:** Ahorre un pequeño porcentaje de sus ingresos para gastos imprevistos. Es mejor estar preparado que verse sorprendido por una pieza rota o un gasto repentino.

Este presupuesto es sencillo pero muy eficaz. Revise y actualice su presupuesto mensualmente para mantenerse en el buen camino.

Coste mínimo: Gratis

Establecer un presupuesto es asequible, gracias a los recursos gratuitos y de bajo coste.

Consejo: *Empiece de forma sencilla. Una plantilla de Google Sheets puede ocuparse de la mayoría de sus necesidades mientras aprende los conceptos básicos del seguimiento de ingresos y gastos.*

- **Herramientas de contabilidad:** *Google Sheets es gratuito y puede hacer que el registro de sus ingresos y gastos sea muy sencillo. Herramientas más sofisticadas como Wave Accounting también son gratuitas para las pequeñas empresas. QuickBooks, para funciones avanzadas, empieza en \$35/mes.*
- **Plantillas de presupuesto:** *Existen plantillas gratuitas en Internet, incluidas las de Google Sheets.*
- **Comisiones de las cuentas bancarias:** *Algunos bancos ofrecen cuentas corrientes gratuitas para los estudiantes, pero otros cobran pequeñas comisiones mensuales de entre \$5-\$15.*
- **Aplicaciones de seguimiento de gastos:** *Existen opciones gratuitas como Expensify o Wave, pero las versiones premium cuestan entre \$5-\$16/mes.*
- **Gestión de recibos:** *Escanee y almacene recibos manualmente de forma gratuita utilizando Google Drive. Alternativamente, aplicaciones como Shoeboxed comienzan en \$18/mes para el almacenamiento digital de recibos.*

Mi experiencia

Hemos sufragado nuestros costes de puesta en marcha utilizando los ahorros de trabajos a tiempo parcial y hemos intentado mantener nuestros costes lo más bajos posible.

Parece una locura mirando hacia atrás, pero nunca creamos un presupuesto que resumiera nuestros costes de puesta en marcha y cuánto de nuestro dinero estábamos dispuestos a invertir en el lanzamiento. Estábamos tan seguros de que íbamos a tener éxito que no parecía importante. Pero lo era.

También sobrestimamos nuestro éxito a corto plazo: pensamos que nuestras ventas iniciales recuperarían nuestros costes de puesta en marcha más rápidamente de lo que lo hicieron. Esto nos dejó financieramente al límite a medio plazo y sin un fondo de emergencia.

Otra lección duramente aprendida provino de nuestra falta de revisiones financieras regulares. Cuando nuestro negocio era nuestra máxima prioridad, seguíamos de cerca nuestros resultados mensuales y tomábamos decisiones basándonos en esos datos. Pero cuando estuvimos más ocupados con la escuela y otros compromisos, nuestro enfoque cambió y dejamos de prestar atención a los números. Tardamos varios meses en darnos cuenta de cuánto dinero habíamos empezado a perder con gastos fijos y menos ingresos. Mirando atrás, deberíamos haber cerrado las cosas antes para evitar pérdidas innecesarias. ¿Mi consejo? Sepa siempre cuál es la situación financiera de su empresa. Las comprobaciones regulares no tienen por qué llevar mucho tiempo, pero son esenciales para mantenerse al tanto de la salud de su negocio. Incluso cuando las cosas vayan bien, no deje que la complacencia se apodere de usted. Un pequeño esfuerzo cada mes puede ahorrarle grandes dolores de cabeza más adelante.

Además, no apreciábamos del todo la importancia de llevar un registro de todos nuestros gastos. Al principio, éramos diligentes, pero con el tiempo, nos volvimos descuidados a la hora de guardar los recibos. No fue hasta que llegó la temporada de impuestos cuando nos dimos cuenta de lo desorganizados que estábamos realmente. Intentar reunir todos nuestros gastos fue una llamada de atención. Si pudiera volver a hacerlo, crearía un sistema sencillo desde el primer día: una hoja de cálculo compartida para hacer el seguimiento de los gastos y los ingresos, y una carpeta digital para guardar los recibos escaneados. Puede hacer todo esto a través de Google Sheets y Google Drive. Créame, se lo agradecerá más tarde.

Los puntos principales

Una gestión financiera adecuada no sólo mantiene su negocio a flote, sino que también le da confianza para crecer y experimentar con nuevas ideas. Conociendo sus números y manteniéndose organizado, tendrá una imagen más clara de lo que funciona, de lo que no y de dónde puede mejorar.

Empezar con poco está bien. Ya sean \$50 de una venta de pasteles en la escuela o \$500 de un concurso de lanzamientos, cada dólar cuenta. Manténgase organizado y mantendrá el control. Parte inferior del formulario

Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre gestión financiera

Libros

1. **“Profit First: Transform Your Business from a Cash-Eating Monster to a Money-Making Machine” de Mike Michalowicz**

Una guía práctica para gestionar la tesorería y garantizar la rentabilidad desde el principio.

2. **“Accounting Made Simple: Accounting Explained in 100 Pages or Less” de Mike Piper**

Una introducción sencilla para principiantes a los fundamentos de la contabilidad y la teneduría de libros.

3. **“The Money Book for Freelancers, Part-Timers, and the Self-Employed” de Joseph D’Agnese y Denise Kiernan**

Se centra en la gestión de los ingresos irregulares, lo que puede ser útil para los estudiantes emprendedores.

Recursos en línea y digitales

1. **Wave Accounting (waveapps.com)**

Software de contabilidad gratuito para pequeñas empresas. Incluye herramientas de facturación, seguimiento de ingresos/gastos y mucho más.

2. **QuickBooks Online (quickbooks.intuit.com)**

Una opción más sólida para gestionar la contabilidad, las nóminas y los impuestos. A menudo hay disponibles planes con descuento para estudiantes.

3. **Expensify (expensify.com)**

Simplifica el seguimiento y el reembolso de gastos con el escaneo de recibos y los informes automatizados.

4. **Canales de YouTube:**

Ben Felix: Ofrece ideas sobre planificación financiera e inversión.

Young Entrepreneurs Forum: Se centra en la financiación y la gestión de pequeñas empresas.

Plantillas

1. SCORE (score.org) Plantillas financieras

Incluye plantillas gratuitas para estados de flujo de caja, resúmenes de pérdidas y ganancias y balances.

2. Plantillas de presupuesto empresarial de Smartsheet

Descargue plantillas personalizables para el seguimiento de las finanzas empresariales.

3. Plantillas de Google Drive

Busque en la galería de plantillas de Google Sheets para encontrar opciones listas para usar.

4. Plantillas de planes financieros de HubSpot

Proporciona plantillas completas para que las empresas de nueva creación tracen su estrategia financiera.

Podcasts

1. “Small Business Finance” por Tiffany Phillips

Organizado por una contadora pública con experiencia y diseñado para capacitar a los empresarios con conocimientos y herramientas financieras.

2. “Financial Independence Podcast” por The Mad Fientist

Aunque está dirigido a las finanzas personales, muchos principios se aplican a la gestión de los fondos de una startup.

Comunidad y tutoría

1. Local Small Business Development Centers (SBDC)

Ofrecen talleres gratuitos de planificación financiera y orientación individualizada.

2. Bibliotecas

Muchas bibliotecas públicas ofrecen acceso gratuito a herramientas de planificación financiera, libros de negocios y cursos en línea.

CAPÍTULO

4

**¿NECESITO UN EQUIPO?
(Y UNA NOTA RÁPIDA
SOBRE CRECIMIENTO Y
AMPLIACIÓN)**

La comida para llevar de la escuela secundaria

¿Debe ir solo o formar un equipo? Algunos estudiantes emprendedores prosperan de forma independiente, mientras que otros encuentran su fuerza en la colaboración. Este capítulo le ayuda a averiguar qué funciona para usted. También ofrece consejos prácticos y simplificados para formar un equipo, desarrollar habilidades de liderazgo y prepararse para el crecimiento mediante la delegación y la ampliación.

Paso 1. ¿Debe ir solo o formar un equipo?

No todos los negocios requieren un equipo, especialmente cuando acaba de empezar. He aquí una guía rápida para ayudarlo a decidir:

- Vaya solo si:
 - ▶ Su idea de negocio es sencilla y manejable, como el diseño gráfico autónomo o la venta de productos en plataformas de comercio electrónico.
 - ▶ Prefiere trabajar de forma independiente y no quiere la responsabilidad de dirigir a otros.
 - ▶ Usted quiere mantener las cosas a bajo coste y flexibles.
- Construya un equipo Si:
 - ▶ Su negocio requiere diversos conjuntos de habilidades (por ejemplo, marketing, codificación, diseño) que usted mismo no posee.
 - ▶ Le gusta la colaboración y cree que el trabajo en equipo le mantendrá motivado.
 - ▶ Su negocio tiene potencial para crecer rápidamente y requerirá más manos a la obra.

Paso 2. Saber cuándo delegar

La delegación es una herramienta que le ayudará a trabajar de forma más inteligente, no más dura. Aunque Empieza su negocio en

solitario, a menudo llegará un momento en que no podrá hacerlo todo usted solo. Delegar será fundamental para evitar el agotamiento.

▪ **¿Qué es la delegación?**

Delegar significa asignar tareas a otra persona para que usted pueda centrarse en actividades de mayor prioridad. Por ejemplo, si pasa horas diseñando publicaciones de Instagram, puede que tenga sentido ceder esa responsabilidad a un compañero de equipo creativo o contratar a un autónomo.

▪ **Cuándo delegar:**

Hágase estas preguntas:

- ▶ ¿Esta tarea me quita demasiado tiempo?
- ▶ ¿Puede alguien hacerlo mejor o más rápido?
- ▶ ¿Esta tarea me impide centrarme en el crecimiento?

Si la respuesta es afirmativa, es hora de delegar.

▪ **Cómo delegar con eficacia:**

- ▶ Sea específico sobre lo que necesita que se haga y cuándo.
- ▶ Proporcionar los recursos o la orientación necesarios.
- ▶ Confíe en la persona en la que delega, pero compruebe con regularidad los progresos realizados.

Coste mínimo: La incorporación de otras personas suele conllevar un coste.

La delegación puede ser esencial para el crecimiento, pero puede requerir algunos costes iniciales si necesita pagar por conocimientos o herramientas específicas.

Consejo para ahorrar costes: *Empiece poco a poco cuando contrate a trabajadores autónomos o utilice herramientas de pago. Céntrase en proyectos puntuales o planes mensuales, de modo que sólo pague por la ayuda cuando más la necesite.*

- **Recursos comunitarios:** *Muchas personas de la comunidad están encantadas de ayudar a un estudiante que intenta lanzar*

un negocio, a menudo sin cobrar. Pregunte siempre, lo peor que puede pasar es que le digan que no. Trate su petición con la profesionalidad de un discurso

- **Herramientas gratuitas de gestión de proyectos:** *Las versiones gratuitas de Asana, Trello y Notion pueden ayudarle a delegar tareas y realizar un seguimiento del progreso sin costes adicionales.*
- **Aprovechar los recursos de la escuela:** *Si necesita ayuda con tareas específicas (por ejemplo, diseño gráfico o codificación), considere la posibilidad de pedirla a compañeros de clase con esas habilidades, lo que puede ahorrarle gastos de subcontratación.*

Costes potenciales:

- **Autónomos o ayuda a tiempo parcial:** *Si desea subcontratar tareas, plataformas como Fiverr y Upwork ofrecen trabajadores autónomos que pueden ayudarle con tareas específicas (diseño, redacción, marketing). Las tarifas varían mucho, pero puede esperar pagar entre \$10-\$50 por tarea o más, por profesionales cualificados.*
- **Costes de ampliación (suministros adicionales, marketing, etc.):** *A medida que su negocio crece, la ampliación puede requerir más inventario o mayores esfuerzos de marketing. Los costes variarán en función del tipo de negocio y de la demanda de los clientes.*

Paso 3. Si está creando un equipo: Encontrar a las personas adecuadas y crear una cultura

Si decide incorporar a otras personas, es esencial encontrar el equipo adecuado. Las personas con las que trabaje pueden hacer o deshacer su negocio. He aquí cómo enfocar la creación de un equipo fuerte y cohesionado:

- **Defina funciones y responsabilidades:** Antes de contratar a nadie, identifique las habilidades que necesita su empresa. Por ejemplo, si se le da bien el diseño pero tiene problemas con el

marketing, busque a alguien con experiencia en redes sociales. La claridad desde el principio evita malentendidos posteriores.

- **Mire cerca de casa:** Sus compañeros de clase, amigos o incluso profesores podrían ser grandes recursos. Piense en compañeros de los clubes de lanzamiento estudiantil, negocios, codificación o arte de su escuela que compartan sus intereses y ambiciones.
- **Alinearse con la visión y los valores:** Un equipo de éxito comparte objetivos y valores comunes. Antes de comprometerse a trabajar juntos, asegúrese de que todos coinciden en la misión de su empresa y en lo que intentan conseguir.
- **Céntrese en la química del equipo:** Las aptitudes son importantes, pero también lo es la compatibilidad. Elija a personas que complementen su estilo de trabajo y sean fiables, comunicativas y abiertas a la colaboración. Asegúrese de que son personas con las que puede resolver sus diferencias.
- **Cree una cultura de equipo positiva:** Un entorno solidario e integrador motiva a las personas a dar lo mejor de sí mismas. Celebre las pequeñas victorias, fomente la comunicación abierta y promueva un sentimiento de propiedad entre los miembros del equipo. La cultura es especialmente crucial en la escuela secundaria, donde prioridades contrapuestas como el deporte y las tareas escolares pueden añadir estrés.

Coste mínimo: Gratis

Encontrar a las personas adecuadas para su equipo puede costarle cero dólares si aprovecha su red local.

Consejo para ahorrar costes: *Si necesita más ayuda pero carece de presupuesto para pagar, considere la posibilidad de buscar compañeros interesados en adquirir experiencia o en ampliar su currículum. Ofrézcales funciones en las que puedan aportar sus habilidades a cambio de experiencia en el mundo real.*

- **Recursos escolares o comunitarios:** *Aprovechar los clubes escolares, los eventos locales de creación de redes o los programas de mentores suele proporcionar acceso a posibles compañeros de equipo o colaboradores sin coste alguno.*

Costes potenciales:

- **Plataformas de contratación:** *Si necesita ampliar su búsqueda más allá de las conexiones con la escuela, puede ser necesario publicar un trabajo en plataformas como Upwork o Fiverr. Publicar un trabajo es gratuito, pero estas plataformas de autónomos cobran una pequeña comisión en función de la transacción, normalmente en torno al 5% (más el coste del trabajo en sí).*

Paso 4. Habilidades de liderazgo: Dirigir y gestionar un equipo con eficacia

Incluso como empresario de una escuela secundaria, necesitará dotes de liderazgo para guiar a su equipo con eficacia. El liderazgo consiste en marcar la pauta, comunicarse con claridad y mantenerse organizado. He aquí algunos aspectos básicos para empezar:

- **Establezca expectativas claras:** Tanto si trabaja con un socio como con un grupo entero, todos deben conocer su papel, los plazos y cómo se ve el éxito. La claridad genera responsabilidad.
- **Predique con el ejemplo:** Demuestre la ética de trabajo, la positividad y la dedicación que desea ver en su equipo. Si usted está dispuesto a trabajar duro y a mantener la concentración, es probable que su equipo siga su ejemplo.
- **Comuníquese con regularidad:** Programe revisiones constantes para hacer un seguimiento de los progresos, abordar los retos y celebrar los logros. Utilice herramientas como Slack, Google Chat o mensajes de texto en grupo para mantenerse conectado.
- **Aprenda a manejar los conflictos:** Los desacuerdos son normales. Escuche activamente, mantenga la calma y céntrese en encontrar soluciones que beneficien al grupo en lugar de atribuir culpas.
- **Mejorar continuamente:** El liderazgo es una habilidad que evoluciona con la experiencia. Preste atención a lo que funciona y a lo que no y busque la opinión de su equipo. Considere la posibilidad de leer libros de liderazgo aptos para principiantes o de ver tutoriales gratuitos en YouTube.

Coste mínimo: Gratis

Muchos recursos para desarrollar habilidades de liderazgo son gratuitos o de bajo coste.

Consejo para ahorrar costes: *Muchas escuelas secundarias y organizaciones locales ofrecen programas de formación en liderazgo para estudiantes a bajo coste o sin coste alguno. Considere también la posibilidad de unirse a clubes como DECA, que ofrecen talleres que fomentan la experiencia de liderazgo.*

- **Cursos y contenidos gratuitos:** *Coursera, Khan Academy e incluso YouTube ofrecen recursos gratuitos que cubren los aspectos básicos del liderazgo.*
- **Autoaprendizaje:** *Leer blogs, apuntarse a talleres locales y escuchar podcasts puede ser una forma eficaz (y gratuita) de aprender sobre habilidades de liderazgo.*
- **Plataformas de colaboración gratuitas:** *Trello, Google Drive y Google Chat ofrecen opciones gratuitas que pueden apoyar la colaboración en equipo sin costes adicionales.*
- **Herramientas y software para la creación de equipos:** *Las herramientas de colaboración como Slack o Asana tienen versiones gratuitas. Para los equipos pequeños y muy unidos, suele bastar con utilizar los planes gratuitos.*

Costes potenciales:

Cursos y talleres: *Muchos cursos en línea sobre habilidades de liderazgo son gratuitos, pero si prefiere una opción más profunda, sitios web como Udemy y LinkedIn Learning ofrecen cursos de pago que cuestan entre \$20-\$50+.*

Mentoría o coaching: *Algunos empresarios invierten en coaching individual para obtener orientación sobre liderazgo. Aunque la tutoría profesional puede costar más de \$100/hora, su escuela o centro local de desarrollo de pequeñas empresas puede ofrecer servicios de tutoría gratuitos o de bajo coste.*

Una nota rápida sobre el crecimiento y la ampliación (y por qué es importante al principio)

La ampliación puede sonar intimidatoria, pero ampliar un negocio significa simplemente aumentar su capacidad para servir a más clientes, incrementar los ingresos o ampliar sus operaciones sin un aumento proporcional de los costes. Así, obtendrá más beneficios. Por ejemplo, si dirige un negocio de clases particulares, la ampliación podría implicar la creación de cursos en línea en lugar de impartir sesiones individuales, lo que le permitiría llegar a más alumnos a la vez.

- **Por qué la ampliación a escala es importante desde el principio:**

Comprender la ampliación le ayuda a planificar el éxito a largo plazo. Aunque puede que no esté preparado para escalar inmediatamente, saber cómo podría crecer su negocio le ayudará a tomar decisiones importantes sobre el presupuesto y el tamaño del equipo. Y, sobre todo al principio, si descubre que no habrá forma de ampliar su empresa a medida que crezca, es posible que tenga que replantearse las cosas antes de llegar demasiado lejos.

- **Ejemplos rápidos de crecimiento y ampliación:**

- ▶ **Externalizar la producción y ampliar el acceso al mercado:**

Imagine que vende joyas hechas a mano. Al principio, podría crear cada pieza usted mismo y vender localmente. Pero a medida que crece la demanda, la ampliación podría implicar subcontratar la producción a un fabricante o vender en plataformas como Etsy. Esto le permite atender a más clientes sin agotar su tiempo y sus recursos.

- ▶ **Identifique nuevos segmentos de clientes:** A medida que crezca, podría encontrar nuevos grupos que podrían beneficiarse de su producto. Por ejemplo, si vende un producto a estudiantes de secundaria, considere si los padres o los profesores podrían ser también un público objetivo. Esto se denomina expansión del mercado.

- ▶ **Diversificación de productos:** Añadir nuevos productos o servicios puede atraer a nuevos clientes y aumentar las

ventas de los ya existentes. Por ejemplo, si tiene un negocio de fotografía especializado en imágenes digitales asequibles, considere la posibilidad de añadir una línea de tarjetas personalizadas utilizando las fotos de los clientes.

Mi experiencia

Puse en marcha mi empresa con un amigo. Para mí, fue más fácil a corto plazo con una socia porque montarlo juntas me ayudó a disfrutar y a motivarme. Sin embargo, nos resultó más difícil mantenerlo a largo plazo porque, a medida que nuestros horarios se iban apretando con el curso escolar, cada vez era más difícil encontrar tiempo para reunirnos y, por tanto, más difícil hacer las cosas. Si está formando una asociación o un equipo con el que lanzarse, elija con cuidado. Encuentre personas que equilibren su conjunto de habilidades y su personalidad y personas con las que pueda capear las tormentas.

Cuando su empresa empieza a tener éxito, el momento de delegar y ampliar puede ser complicado y requiere cierta reflexión y planificación desde el principio. Al principio, pensábamos que podíamos encargarnos de todo nosotros mismos, así que no planificamos lo suficiente la eventualidad de que pudiéramos necesitar ayuda. Pero a medida que avanzaba el curso escolar y nuestras agendas se sobrecargaban, nos dimos cuenta de lo difícil que era estar al tanto de todas nuestras tareas. En retrospectiva, podríamos haber evitado parte de ese estrés si hubiésemos planificado la delegación desde el principio, calculando de antemano a quién podríamos pedir ayuda y cómo dividiríamos las responsabilidades.

Desgraciadamente, cuando por fin reconocimos la necesidad de más manos, también nos enfrentamos a una difícil realidad: traer a otros a bordo significaría dividir nuestros ingresos, y con nuestro limitado margen de beneficios, simplemente no había suficiente para compartir. No estábamos preparados financieramente para aumentar el tamaño de nuestro equipo mediante la delegación, y no había una forma fácil de escalar sin hacerlo. Una vez más, faltaba la pieza de la planificación. Por eso es importante pensar en la ampliación antes de empezar: ¡planifique el éxito!

Además, comprender las formas en que puede aprovechar la tecnología para automatizar es muy valioso desde el principio. El

poder de la automatización tiene todo que ver con la gestión del tiempo y puede ser una forma sencilla de hacer crecer y escalar su negocio. Para nosotros, a medida que se acumulaban las tareas, se hizo evidente que gestionarlo todo manualmente no era sostenible, especialmente siendo estudiantes de secundaria tan ocupados. Automatizar procesos rutinarios como la publicación en las redes sociales, el marketing por correo electrónico e incluso la gestión del inventario se convirtió en algo esencial. Estas herramientas nos permitieron centrarnos en objetivos más amplios en lugar de estancarnos en tareas repetitivas. Con la automatización, era más fácil manejar el negocio durante las ajetreadas semanas de escuela, manteniendo las cosas funcionando sin problemas sin necesidad de estar pendientes todo el tiempo.

Esta experiencia puso de relieve que la planificación financiera y la elaboración de un presupuesto por adelantado son esenciales. Si hubiéramos hecho un mejor trabajo en el Capítulo 2 (Planificación para el éxito) y en el Capítulo 3 (Gestión financiera), podríamos habernos preparado para estos costes potenciales de la ampliación y elaborado un presupuesto que nos permitiera obtener ayuda adicional cuando la necesitáramos. Sin esa planificación, nos vimos atrapados haciendo malabarismos con todo nosotros mismos, lo que pasó factura tanto a nuestro rendimiento empresarial como a nuestros niveles de energía. ¿Mi consejo? Incluso si está empezando a pequeña escala, piense a largo plazo en lo que necesitará su negocio si crece, y presupueste la ayuda que necesitará para seguir el ritmo.

Los puntos principales

Aunque emprender un negocio en solitario es posible y a menudo más sencillo, formar un equipo puede aportarle habilidades esenciales, nuevas perspectivas y apoyo a medida que su empresa crece. Empezar por su cuenta le permite pleno control y flexibilidad, pero contar con las personas adecuadas en las que delegar tareas puede ayudarle a escalar con mayor eficacia, evitar el agotamiento y lograr una visión más amplia. La decisión depende en última instancia de sus objetivos, las exigencias de su negocio y su comodidad a la hora de compartir responsabilidades y beneficios.

Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre lanzarse en solitario, crear un equipo, delegar y escalar

Libros

1. **“The Lean Startup: How Today’s Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses”** de Eric Ries

Cubre los principios clave para emprender en solitario y escalar eficazmente utilizando un enfoque lean, con estrategias para crecer minimizando los recursos.

2. **“Rework”** de Jason Fried y David Heinemeier Hansson

Una guía práctica para dirigir una empresa en solitario o con un equipo pequeño, centrada en la eficacia y el crecimiento inteligente.

3. **“The Art of Doing Twice the Work in Half the Time”**, de Jeff Sutherland

Explora el marco Scrum, que hace hincapié en el trabajo en equipo eficaz y la delegación. Ideal para quienes están aprendiendo a gestionar equipos pequeños.

4. **“Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... And Others Don’t”** de Jim Collins

Abarca los principios de la creación de una cultura empresarial sólida y de la dirección eficaz de equipos, junto con ideas sobre la ampliación sostenible.

5. **“Scaling Up: How a Few Companies Make It... and Why The Rest Don’t”** de Verne Harnish

Ofrece ideas sobre la ampliación de las operaciones, la contratación y la gestión financiera, centrándose en los sistemas de apoyo al crecimiento.

Recursos en línea y digitales

1. **First Round Review** (firstround.com/review)

Ofrece ideas sobre la creación de equipos, el liderazgo y la delegación. Los artículos de los líderes de las startups incluyen consejos prácticos para escalar y gestionar el crecimiento.

2. Startup Nation (startupnation.com)

Guía a los emprendedores en solitario sobre temas como la gestión del tiempo, la ampliación y los fundamentos de la delegación.

3. TED Talks

Simon Sinek: Charlas sobre el liderazgo y la creación de una cultura de equipo positiva.

Margaret Heffernan: Charlas sobre la colaboración y la importancia de los equipos eficaces.

4. Canales de YouTube

Startup Grind: Vídeos sobre creación de equipos, crecimiento y emprendimiento en solitario.

Guy Kawasaki: Ideas sobre bootstrapping, crecimiento en solitario y ampliación sin grandes recursos.

Podcasts

1. “The Tim Ferriss Show”

Presenta episodios con empresarios de éxito que hablan de la delegación, la ampliación y el trabajo en solitario.

2. “StartUp Podcast” de Gimlet Media

Abarca historias de la vida real sobre el lanzamiento de un negocio, la dinámica de equipo y los altibajos de la ampliación.

3. “WorkLife” con Adam Grant

Se centra en la psicología del lugar de trabajo, la creación de equipos y la gestión eficaz del crecimiento.

CAPÍTULO

5

**CONSTITUCIÓN
DE ENTIDADES
EMPRESARIALES**

La comida para llevar de la escuela secundaria

Elegir la estructura empresarial adecuada y ocuparse de los requisitos legales básicos son pasos clave a la hora de crear una empresa. Centrarse en lo esencial le ayudará a empezar rápidamente. Esta sección desglosa los diferentes tipos de estructuras empresariales, sus pros y sus contras, las implicaciones fiscales y los pasos legales necesarios para registrar su empresa.

Paso 1. Elegir la estructura empresarial adecuada

La estructura de su empresa determina cómo paga los impuestos, gestiona la responsabilidad y hace crecer su empresa. He aquí un resumen de las opciones más comunes:

1. Propietario único

Una empresa unipersonal es la estructura empresarial más sencilla, propiedad de una sola persona y gestionada por ella. No necesita registrarla formalmente, lo que la convierte en la opción más rápida y sencilla para empezar.

▪ Pros:

- ▶ Fácil y económico de instalar
- ▶ Control total sobre las decisiones empresariales
- ▶ No se requiere declaración de la renta por separado (los ingresos del negocio se declaran en su declaración de la renta personal)

▪ Contras:

- ▶ Responsabilidad personal por todas las deudas y asuntos legales de la empresa
- ▶ Más difícil reunir capital, ya que sólo hay un propietario

▪ Implicaciones fiscales:

- ▶ Los propietarios únicos declaran los ingresos en su declaración de impuestos personal, utilizando el Anexo C (Ganancias o Pérdidas del Negocio) del Formulario 1040.

Esto significa que los ingresos del negocio y los ingresos personales se combinan a efectos fiscales.

Lo mejor para: Estudiantes de secundaria que Empieza un negocio pequeño con poco riesgo y una inversión inicial mínima, como un servicio de tutoría o un trabajo por cuenta propia. Las sociedades unipersonales y las sociedades colectivas son las más fáciles y menos costosas de crear.

2. Asociación

Una sociedad colectiva implica a dos o más personas que comparten la propiedad. Las sociedades pueden ser generales o limitadas, dependiendo del nivel de responsabilidad y obligación que asuma cada socio.

▪ Pros:

- ▶ Fácil de montar con un compañero
- ▶ Responsabilidades y recursos compartidos
- ▶ Flexibilidad en la estructuración de funciones y reparto de beneficios

▪ Contras:

- ▶ Responsabilidad compartida (para sociedades colectivas)
- ▶ Los beneficios se reparten entre los socios, lo que puede reducir las ganancias individuales

▪ Implicaciones fiscales:

- ▶ Las sociedades colectivas no pagan impuestos empresariales directamente. En su lugar, cada socio declara su parte de los ingresos del negocio en su declaración de impuestos personal (Formulario 1040). La propia sociedad presenta una declaración informativa (Formulario 1065) para declarar los ingresos y los gastos.

Lo mejor para: Estudiantes que Empiezan un negocio con amigos o familiares que quieren compartir las responsabilidades y los riesgos . Las sociedades unipersonales y las sociedades colectivas son las más

fáciles y menos costosas de crear, adecuadas para pequeñas empresas de bajo riesgo.

3. Sociedad de responsabilidad limitada (SRL)

Una LLC combina la sencillez de una empresa unipersonal o una sociedad colectiva con la protección de la responsabilidad de una sociedad anónima. Las LLC pueden ser constituidas por una sola persona o por varias, conocidas como miembros.

▪ Pros:

- ▶ Responsabilidad personal limitada (los miembros no son personalmente responsables de las deudas de la empresa)
- ▶ Flexibilidad en la gestión y la fiscalidad
- ▶ Sin necesidad de formalidades como reuniones del consejo o actas corporativas

▪ Contras:

- ▶ Más papeleo y costes que una empresa individual o una sociedad colectiva
- ▶ Normas y tasas específicas de cada Estado, que varían mucho

▪ Implicaciones fiscales:

- ▶ Las LLC de un solo miembro tributan como las empresas unipersonales (véase más arriba), mientras que las LLC de varios miembros tributan como las sociedades colectivas (véase más arriba), a menos que elijan (en el formulario 8832) ser tratadas como una sociedad anónima. Los miembros de la LLC declaran su parte de ingresos en sus declaraciones de impuestos personales.

Lo mejor para: Estudiantes de escuela secundaria interesados en Empezar un negocio con cierto nivel de riesgo, como la venta de productos o servicios que requieren protección de responsabilidad. Las LLC ofrecen protección de la responsabilidad y flexibilidad fiscal, lo que las convierte en una buena opción para quienes desean mayor seguridad pero sin la complejidad de una sociedad anónima.

4. Corporación (C-Corp o S-Corp)

Una sociedad anónima es una estructura empresarial más compleja, normalmente adecuada para empresas más grandes con planes de crecer significativamente o de traer inversores. Las corporaciones están legalmente separadas de sus propietarios, lo que les proporciona la mayor protección de responsabilidad.

- **Pros:**

- ▶ Responsabilidad personal limitada para los propietarios
- ▶ Posibles beneficios fiscales si se estructura como una S-Corp

- **Contras:**

- ▶ Requiere más tiempo, dinero y papeleo para su instalación y mantenimiento
- ▶ Requiere formalidades como reuniones del consejo y actas corporativas

- **Implicaciones fiscales:**

- ▶ Las corporaciones C presentan una declaración separada del impuesto de sociedades (formulario 1120) y pagan impuestos de sociedades. Los accionistas pagan entonces impuestos sobre los dividendos, lo que da lugar a una “doble imposición”.
- ▶ Las corporaciones S, si cumplen los requisitos, evitan la doble imposición pasando los ingresos directamente a los accionistas, que los declaran en sus declaraciones de impuestos personales.

Lo mejor para: Las escuelas secundarias rara vez son adecuadas para una sociedad anónima completa debido a su complejidad, pero esta estructura podría ser relevante si planea expandirse significativamente o traer inversores. Las sociedades anónimas ofrecen la mayor protección, pero suelen ser más costosas y requieren más trabajo administrativo.

Coste mínimo: Gratis

Cero dólares si no necesita registrar su negocio en el estado (véase el paso 2 más abajo), solicitar ninguna otra licencia o permiso (véase el paso 2 más abajo), y su situación fiscal es sencilla y/o utiliza software fiscal gratuito.

Consejo: *Mantenga todos los recibos y registros financieros organizados para facilitar la preparación de impuestos y reducir los honorarios profesionales.*

- **Prepare usted mismo sus impuestos:** *IRS.gov proporciona instrucciones para todos los formularios de impuestos.*
- **Software fiscal gratuito:** *Las opciones gratuitas como TaxAct Online Free Edition o TurboTax Free Edition funcionan para las necesidades básicas, pero una actualización mayor costará entre \$49-\$129.*

Costes potenciales:

- **Consultar a un contable:** *El asesoramiento profesional para pequeñas empresas puede costar entre \$100-\$300, pero es un recurso valioso para garantizar el cumplimiento y puede ayudarle si tiene problemas con para cumplimentar su formulario 1065 (para sociedades colectivas o LLC de varios miembros) o su formulario 1120 (para sociedades anónimas).*

Paso 2. Requisitos legales para registrar su empresa

Una vez que haya elegido una estructura empresarial, es posible que tenga que ocuparse de algunos trámites legales para registrar su empresa y cumplir la normativa.

1. Registro estatal

Los requisitos estatales para el registro de empresas varían, pero la mayoría implican unos pocos pasos comunes:

- **Ponga nombre a su empresa:** Elija un nombre que represente su identidad de marca (véase el capítulo 6) y que no esté ya en uso en su estado. Consulte la base de datos de nombres de empresas

de su estado para confirmar la disponibilidad. Realice también una búsqueda en Internet.

Consejo: Si va a crear un sitio web y perfiles en las redes sociales, infórmese también de los nombres de dominio y los nombres de usuario de las redes sociales disponibles antes de elegir.

- ▶ Por lo general, un propietario único no necesita registrar un nombre comercial en el estado, a menos que opere con un nombre diferente a su nombre personal, en cuyo caso tendría que presentar un “hacer negocios como” (DBA) para utilizar ese nombre legalmente. Estos procedimientos de presentación varían según el estado. Normalmente se hace ante el Secretario de Estado; sin embargo, en algunos estados se registra en la oficina del secretario del condado. Por favor, compruebe los requisitos en su estado.
- ▶ Una sociedad puede no necesitar registrar un nombre si planea utilizar los nombres de los socios como nombre comercial. Si está operando bajo un nombre diferente necesitará registrar un “hacer negocios como” (DBA) para utilizar ese nombre legalmente. Esto suele hacerse en la Secretaría de Estado
- ▶ Las LLC y las sociedades anónimas deberán registrar su nombre en la Secretaría de Estado.
- **Artículos de organización:** Para las LLC y las corporaciones, tendrá que presentar los Artículos de Organización en su estado. Este documento incluye información básica sobre su negocio, como su nombre, propósito y dirección.
- **Agente registrado:** Una LLC o corporación suele requerir un agente registrado: una persona o empresa designada para recibir notificaciones legales y documentos en nombre de su negocio. Algunos estudiantes se eligen a sí mismos o a uno de sus padres para actuar como agente registrado, mientras que otros pagan por un servicio de agente registrado.

Las ventajas de utilizar un servicio son:

- ▶ Mayor privacidad al no utilizar su dirección personal

- ▶ Reducción del riesgo de perder avisos críticos o documentos legales importantes
- ▶ Le ayudamos a cumplir la normativa estatal
- ▶ Minimizar el correo no deseado recibido en su dirección personal

Coste mínimo: Gratis

Si se organiza como empresario individual o sociedad colectiva y utiliza los nombres de los propietarios, no habrá gastos de denominación ni de registro. Es posible que se requieran tasas adicionales por licencias o permisos en función de su tipo de negocio y de la normativa local.

Costes potenciales

- **Tasas de registro del Secretario de Estado para LLC y sociedades anónimas:** *Las tasas de presentación para el registro estatal varían según el estado, pero suelen rondar entre los \$50-\$200. Muchos estados ofrecen el registro en línea, lo que acelera el proceso.*
- **Tasas de presentación del nombre DBA del Secretario de Estado:** *Varía según el estado y suele oscilar entre \$10-\$100.*
- **Costes del agente registrado:** *Aunque no es obligatorio, si decide utilizar un agente registrado, normalmente le costará entre \$50-\$100 al año.*

2. Número de identificación fiscal federal (EIN)

Un Número de Identificación Fiscal (EIN) es un número de identificación fiscal federal para su empresa, emitido por el IRS. Los empresarios individuales sin empleados no necesitan un EIN (pueden utilizar su número de la Seguridad Social en su lugar), pero se requiere un EIN para las asociaciones, LLC y corporaciones.

- **Cómo solicitarlo:** Solicitar un EIN es gratuito y puede hacerse en línea a través de la página web del IRS.
- **Usos:** Un EIN suele ser necesario para abrir una cuenta bancaria de empresa y presentar los impuestos de la empresa.

Coste mínimo: Gratis

Solicitar un EIN en línea es gratuito en IRS.gov.

3. Licencias y permisos comerciales

Dependiendo del tipo de negocio y de su ubicación, puede necesitar licencias o permisos locales específicos para operar legalmente. Los ejemplos más comunes incluyen una licencia comercial general, un permiso de impuestos sobre las ventas o licencias específicas de la industria (por ejemplo, permisos de manipulación de alimentos para un negocio de alimentación).

- **Investigue los requisitos locales:** Consulte con el departamento de licencias comerciales de su ciudad, condado o estado para saber qué licencias o permisos necesita su empresa.
- **Solicitud de permisos:** Los procesos de solicitud y las tasas varían según el lugar. Mientras que algunas licencias comerciales generales cuestan tan sólo entre \$15-\$50, los permisos especializados pueden tener tasas más elevadas.

Coste mínimo: Gratis

Es posible que su empresa no necesite licencias o permisos comerciales adicionales.

Costes potenciales

- **Licencias comerciales generales:** *Suelen costar entre \$15-\$50.*
- **Licencias específicas de la industria:** *Los costes de las mismas varían mucho. Póngase en contacto con el departamento de licencias comerciales de su ciudad.*

4. Otros requisitos de información

A medida que formalice su empresa, pueden ser relevantes algunos registros adicionales en función de su modelo de negocio y sus objetivos:

- **Informes BOIR:** Exigido por FinCEN, el Informe de Información sobre Titularidad Beneficiaria se aplica a la mayoría

de las LLC y corporaciones. Este informe revela la información de los propietarios beneficiarios a la Red de Aplicación de Delitos Financieros (FinCen) para prevenir delitos financieros. El reporte de información sobre la propiedad beneficiaria no es un requisito anual. Sólo es necesario presentar un informe una vez, a menos que el declarante necesite actualizar o corregir información.

- **Presentación de Patentes y Marcas:** Si ha inventado un producto único o si desea registrar el nombre de su empresa, marca o producto, presente una solicitud ante la oficina de Patentes y Marcas de Estados Unidos una vez que haya constituido su empresa. Comenzar con una solicitud provisional ofrece una protección temporal a un coste menor.
- **Estatus de exención fiscal:** Las organizaciones sin ánimo de lucro con una misión benéfica o educativa pueden solicitar la exención de impuestos (501(c)(3)) para evitar los impuestos federales sobre la renta y poder recibir donaciones.

Coste mínimo: Gratis

Puede que ninguno de ellos se aplique a su empresa.

- **Informes BOIR:** *Gratis en FINcen.gov*

Costes potenciales

- **Presentación de patentes y marcas:** *Varía mucho. Entre \$60-\$750 o más, dependiendo de su situación. Presente su solicitud ante la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos (USPTO).*
- **Costes de presentación sin ánimo de lucro:** *\$600 para presentar el formulario 1023 del IRS. Ciertas organizaciones pueden presentar el formulario 1023-EZ (la versión más corta y simplificada) por \$275.*

5. Compruebe los requisitos del impuesto sobre las ventas para su empresa

Dependiendo del tipo de negocio y de su ubicación, es posible que tenga que pagar impuestos sobre las ventas. Consulte al Departamento de Hacienda de su estado (o equivalente) para obtener más información.

Mi experiencia

Decidimos constituir una SRL de varios miembros. Sabíamos que nos proporcionaría una protección de responsabilidad para nuestro negocio de comercio electrónico. Al crear una LLC, pudimos separar nuestra identidad empresarial de la personal, salvaguardando nuestros activos personales de los riesgos potenciales vinculados a nuestras ventas en línea. Esta separación legal nos dio tranquilidad, sabiendo que si surgía algún problema legal con el negocio, nuestras finanzas personales estaban protegidas. El proceso de cumplimentar nuestro Artículo de Organización y presentarlo ante el Secretario de Estado fue razonablemente sencillo.

También optamos por utilizar un servicio de Agente Registrado (utilizamos Incorp Services), de nuevo por la tranquilidad que nos proporcionaba.

Uno de los retos más inesperados a los que nos enfrentamos fue navegar por las complejidades de los impuestos empresariales. La declaración de impuestos para una LLC de dos miembros resultó ser mucho más detallada de lo que habíamos previsto. Rápidamente nos dimos cuenta de que mantenerse al día con el papeleo requerido exige mucha organización. Esta experiencia nos enseñó la importancia de un sistema de archivo claro y organizado para estar al día de los requisitos fiscales. Como mencioné en el capítulo 3: guarde todos sus recibos y cree una hoja de cálculo básica para llevar un registro de sus gastos.

En general, la experiencia de formar nuestra LLC fue valiosa, ya que nos proporcionó lecciones de primera mano tanto en la protección de la responsabilidad como en la gestión financiera, pero si pudiéramos volver atrás, nos habríamos constituido inicialmente como una sociedad. Una vez que hubiéramos construido el negocio

y hubiéramos tenido éxito, habríamos evaluado las ventajas de pasar a una LLC en ese momento.

Los puntos principales

Al comprender los aspectos básicos de la estructura empresarial y los requisitos legales, podrá dar los primeros pasos para formar una entidad empresarial que se ajuste a sus objetivos y ofrezca el equilibrio adecuado de simplicidad, protección de la responsabilidad y potencial de crecimiento. Para muchas empresas que inician su andadura en una escuela secundaria, empezar como empresa unipersonal o sociedad colectiva es una opción práctica, con la opción de pasar más adelante a una sociedad de responsabilidad limitada o una sociedad anónima si el negocio se expande.

Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre la constitución de entidades empresariales

Libros

1. **“Starting a Business QuickStart Guide” de Ken Colwell**

Una guía general que incluye secciones sobre la elección de la estructura empresarial adecuada y la creación de entidades jurídicas.

2. **“LLC or Corporation?: Choose the Right Form for Your Business” por Anthony Mancuso**

Una guía sencilla sobre las diferencias entre las LLC y las sociedades anónimas, incluidos los pros, los contras y las consideraciones fiscales.

3. **“Nolo’s Quick LLC: All You Need to Know About Limited Liability Companies” por Anthony Mancuso**

Cubre la formación de LLC, la gestión y los aspectos esenciales de la declaración de impuestos de una forma fácil de entender para los principiantes.

Recursos en línea y digitales

1. **SBA.gov (Small Business Administration)**

La SBA ofrece recursos sobre cada estructura empresarial, incluidas las sociedades de responsabilidad limitada, las sociedades colectivas y las sociedades anónimas, con los pros, los contras y los pasos para su constitución.

2. **IRS.gov**

El IRS ofrece una visión general de las estructuras empresariales y las obligaciones fiscales de cada tipo de entidad, incluidas las solicitudes de EIN y los requisitos de presentación.

3. **Nolo.com**

Nolo ofrece guías detalladas sobre la formación de LLCs, sociedades y corporaciones, así como artículos prácticos sobre temas como agentes registrados y artículos de organización.

4. **Coursera: “Legal Aspects of Entrepreneurship”**

Una visión general de los temas legales para las nuevas empresas, incluyendo la formación de empresas y la protección de la responsabilidad.

5. **LinkedIn Learning: “Choosing a Business Structure”**

Cubre los tipos de entidades, las implicaciones fiscales y la protección de la responsabilidad en un formato breve y fácil de entender para principiantes.

6. **Sitios web estatales de registro de empresas**

La mayoría de los estados ofrecen guías paso a paso y recursos para registrar sociedades de responsabilidad limitada, sociedades anónimas y sociedades colectivas. Visite la Secretaría de Estado de su estado o la página web de registro de empresas.

7. **Canales de YouTube**

LegalZoom: Ofrece orientación práctica sobre la creación de empresas y aspectos jurídicos esenciales.

Y Combinator: episodio ‘Startup Legal Mechanics’ (y otros).

ImanGadzhi: Ofrece una visión honesta sobre cómo ganar dinero en Internet, incluida la estructura empresarial.

Plantillas

1. Plantillas de la SBA

La SBA proporciona plantillas para los artículos de organización, acuerdos operativos y otros documentos esenciales para las LLC y las corporaciones.

2. LegalZoom.com y Bizee.com (antes Incfile.com)

Ofrecen servicios de constitución de empresas junto con plantillas y recursos gratuitos, incluidas guías para los requisitos específicos de cada estado.

Podcasts

1. Podcast “Smart Passive Income” con Pat Flynn

Episodios sobre sociedades de responsabilidad limitada, impuestos y estructuras empresariales, que proporcionan consejos del mundo real para propietarios de pequeñas empresas y empresarios.

2. “Small Business Tax Savings Podcast” con Mike Jesowshek, CPA

Cubre las implicaciones fiscales y las ventajas de las diferentes estructuras empresariales, con consejos sobre cómo establecer la eficiencia fiscal.

Comunidad y tutoría

1. Local Small Business Development Centers (SBDC)

Los SBDC ofrecen asesoramiento gratuito o de bajo coste sobre la creación de empresas y los requisitos legales, a menudo en colaboración con la SBA.

CAPÍTULO

6

**CONSTRUIR SU MARCA
Y SU PRESENCIA
EN LÍNEA**

La comida para llevar de la escuela secundaria

La creación de una marca y el establecimiento de una presencia en línea son esenciales para cualquier nueva empresa. Afortunadamente, crear una marca reconocible y estar en línea es más fácil y asequible que nunca. Esta sección cubre lo esencial para empezar rápidamente, incluso con un presupuesto limitado.

Paso 1. Defina su identidad de marca

Antes de empezar a diseñar logotipos o crear un sitio web, es importante definir su identidad de marca: qué representa su empresa y cómo quiere que la perciban los clientes. Una identidad de marca clara le ayudará a mantener la coherencia en todos sus elementos visuales, mensajes e interacciones.

Pasos para definir su identidad de marca

- **Identifique su misión:** Empiece por responder qué pretende conseguir su empresa y por qué es importante. Por ejemplo, “ofrecer clases particulares asequibles a estudiantes de secundaria” es una misión clara que marca el tono de una marca accesible y centrada en los estudiantes.
- **Elija sus valores:** Enumere de tres a cinco valores que representen a su negocio. Para un negocio de clases particulares, podrían aplicarse valores como “asequibilidad”, “fiabilidad” y “asistencia amable”. Estos valores guían su forma de comunicarse con los clientes y dan forma a su imagen general.
- **Defina su público objetivo:** Sea lo más específico posible sobre a quién quiere llegar. ¿Son sus compañeros de clase? ¿Otros estudiantes de secundaria? ¿Padres que buscan servicios de tutoría para sus hijos? Cuanto más sepa sobre su público objetivo, más fácil le resultará elaborar una marca que resuene con ellos.

Coste mínimo: Gratis

Utilizando recursos gratuitos, los empresarios de escuelas secundarias pueden crear una identidad de marca clara y coherente sin gastar dinero. Esta etapa consiste en reflexionar sobre sus objetivos empre-

sariales, sus valores y su público; no es necesario utilizar herramientas de pago.

Herramientas y recursos asequibles

- **Generadores de declaraciones de misión:** *Herramientas como los ejemplos y plantillas gratuitas de declaración de misión de HubSpot pueden ayudarle a redactar rápidamente una declaración de misión.*
- **Plantillas de personajes de clientes:** *Utilice plantillas gratuitas de sitios como Xtensio o Canva para esbozar su cliente ideal.*

Paso 2. Desarrolle una voz de marca coherente

La voz de su marca es la personalidad y el tono que utiliza cuando se comunica con los clientes. Una voz coherente le ayuda a generar reconocimiento y a conectar con su público a nivel personal.

Pasos para desarrollar la voz de su marca

- **Decida el tono:** ¿Quiere que su tono sea profesional, informal, humorístico o inspirador? Esto dependerá de los valores de su marca y de su público objetivo. Un servicio de tutoría podría utilizar un tono amistoso y de apoyo, mientras que un producto tecnológico podría aspirar a una voz más directa e informada.
- **Anote frases o estilos comunes:** Cree una lista de frases, palabras o hashtags que reflejen la personalidad de su marca. Por ejemplo, si su negocio se centra en productos ecológicos, podría utilizar frases como “opciones sostenibles” y hashtags como #EcoFriendly.
- **Sea coherente en todos los canales:** Tanto si está respondiendo a comentarios, escribiendo correos electrónicos o publicando en las redes sociales, mantenga un tono coherente.

Coste mínimo: Gratis

Utilizando herramientas gratuitas como Grammarly y Canva, los empresarios de escuelas secundarias pueden crear y mantener una voz de marca coherente que refuerce su conexión con los clientes sin gastar dinero.

- **Grammarly:** *Una herramienta gratuita que ayuda con la gramática y la coherencia del tono.*
- **Guías de voz de marca:** *Canva ofrece plantillas para crear guías de voz de marca.*

Paso 3. Cree un logotipo memorable

Un logotipo es la representación visual de su marca. Los mejores logotipos son sencillos, memorables y reflejan la identidad de su marca. Como empresario de una escuela secundaria, puede crear un logotipo eficaz con poco o ningún presupuesto utilizando herramientas de diseño en línea.

Pasos para crear su logotipo

- **Elija sus colores:** Los colores transmiten emociones específicas y pueden hacer que su marca sea más reconocible. Por ejemplo, el azul suele representar confianza y profesionalidad, mientras que el verde puede representar crecimiento o salud. Elija dos o tres colores que se alineen con los valores de su marca y cíñase a ellos en todos los materiales.
- **Elija su fuente:** Las fuentes desempeñan un papel importante en la forma en que la gente percibe su marca. Un tipo de letra limpio y moderno puede funcionar para empresas tecnológicas, mientras que algo más divertido y atrevido puede ser perfecto para un producto enfocado a los jóvenes. Hay fuentes gratuitas disponibles en sitios como Google Fonts, así que elija una o dos fuentes para utilizarlas de forma coherente. Si utiliza dos, busque fuentes complementarias.
- **Diseñe su logotipo:** Canva es una fantástica herramienta gratuita para diseñar logotipos. Comience con una de sus plantillas y personalícela para que coincida con la identidad de su marca. Experimente con formas, iconos y colores, pero manténgalo sencillo para obtener los mejores resultados.

Coste mínimo: Gratis

Utilizando Canva y Google Fonts, los empresarios de escuelas secundarias pueden crear un logotipo con un aspecto profesional sin

coste alguno. Esta configuración permite una identidad de marca reconocible y cohesiva sin inversión financiera.

Herramientas y recursos asequibles

- **Canva:** *Gratis, con plantillas de diseño de logotipos perfectas para principiantes.*
- **Looka:** *Un generador de logotipos basado en inteligencia artificial que crea logotipos a partir de sus datos de entrada; se puede probar de forma gratuita, con precios asequibles para las descargas (\$20 por un archivo de logotipo PNG).*

Paso 4. Configure las cuentas de las redes sociales

Las redes sociales son una de las formas más sencillas de establecer una presencia en línea y de relacionarse con su público. Al no tener ningún coste de afiliación, es una opción ideal para los empresarios de escuelas secundarias que buscan promocionar su negocio.

Pasos para configurar su presencia en las redes sociales

- **Elija dos plataformas para empezar:** En lugar de intentar estar en todas partes, céntrese en las plataformas en las que su público objetivo pasa más tiempo. Instagram y TikTok son populares entre los estudiantes de secundaria, mientras que Facebook podría ser mejor si se dirige a los padres.
- **Cree Handles y Bios coherentes:** Utilice el mismo “handle” (nombre de usuario) en todas las plataformas si es posible. Escriba una biografía clara que explique a qué se dedica su empresa e incluya sus valores clave o su declaración de misión, así como un enlace a su sitio web si dispone de él.
- **Publique con regularidad:** La coherencia es clave en las redes sociales. Intente publicar un par de veces a la semana y utilice una mezcla de tipos de contenido, como imágenes entre bastidores, fotos de productos y publicaciones educativas relacionadas con su sector.

Coste mínimo: Gratis

Utilizando herramientas gratuitas de programación de redes sociales y Canva para la creación de contenidos, los empresarios de escuelas

secundarias pueden mantener una presencia profesional y activa en las redes sociales sin ningún coste inicial.

- **Buffer, Later o Planoly:** *Herramientas de programación gratuitas que le permiten planificar las publicaciones con antelación, lo que le ayuda a mantener la coherencia. Los planes gratuitos tienen un número limitado de publicaciones al mes en un perfil social por plataforma. También existen planes de pago.*
- **Hootsuite:** *Ofrece gestión y programación de redes sociales con análisis para realizar un seguimiento de la participación en todas las plataformas. Dispone de planes gratuitos y de pago.*
- **Canva:** *También es ideal para crear publicaciones en las redes sociales. Utilice sus plantillas gratuitas para diseñar contenidos cohesionados y de marca.*

Paso 5. Cree un sitio web sencillo o una página de destino

Un sitio web puede dar credibilidad a su negocio y proporcionar un lugar al que dirigir a los clientes potenciales. Pero no necesita un sitio elaborado para empezar: una simple página de aterrizaje suele ser suficiente.

Pasos para crear un sitio web sencillo

- **Elija una plataforma:** Para los principiantes, los creadores de sitios web como Wix y WordPress ofrecen planes gratuitos con plantillas fáciles de usar. Si sólo desea una página, considere Carrd, que se especializa en sitios sencillos de una sola página. Los planes gratuitos vienen con limitaciones como mostrar anuncios externos o tener que utilizar un subdominio, por ejemplo, yourbusiness.wixsite.com.
- **Elija un nombre de dominio:** Aunque los planes gratuitos suelen incluir un subdominio (por ejemplo, yourbusiness.wixsite.com), invertir en un dominio personalizado hace que su negocio parezca más profesional. Hay muchos registradores de dominios de buena reputación por ahí (piense en GoDaddy, Domains.com), compare precios para encontrar uno que funcione para usted. Un dominio personalizado también suele

implicar la actualización a un plan de pago en su plataforma (por ejemplo, Wix, WordPress o Carrd).

- **Incluya información clave:** Sea sencillo: su sitio web debe indicar claramente a qué se dedica su empresa, mostrar sus productos o servicios y proporcionar información de contacto o enlaces a las redes sociales.
- **Optimización para motores de búsqueda (SEO):** La SEO ayuda a que su sitio web aparezca en los resultados de las búsquedas cuando los clientes potenciales buscan productos o servicios como los suyos.
 - ▶ Palabras clave: Incluir palabras clave relevantes en su sitio web ayudará a su SEO, especialmente en la página de inicio y en las páginas de productos. Por ejemplo, si es un servicio de clases particulares, utilice términos como “profesor particular de matemáticas de secundaria” o “clases particulares asequibles.
 - ▶ Optimice para móviles: Asegúrese de que su sitio se ve bien en los teléfonos, ya que la mayoría de los usuarios navegan en dispositivos móviles.
- **Vender en línea:** Si desea vender en línea, las opciones para recibir pagos seguros se tratan en *la Sección 9. Aspectos básicos del comercio electrónico*. Esto incluye cómo integrar un servicio de pago seguro en su sitio web existente, o si una tienda de comercio electrónico dedicada es adecuada para usted.

Coste mínimo: Gratuito (con subdominio gratuito, limitaciones de diseño y posiblemente anuncios en su sitio).

- *Si está satisfecho con el uso de un subdominio y no necesita campañas ni silbatos, este paso podría ser gratuito. Para muchos es un buen punto de partida mientras construye su negocio.*
- *Wix y Carrd también ofrecen plantillas aptas para móviles, lo que garantiza que su sitio se vea bien en los teléfonos sin gastos adicionales.*

Dominio personalizado

Un dominio personalizado puede costar sólo unos \$10-\$15/año, pero pueden ser más caros. Dependerá de lo que elija. Experimente con diferentes opciones y compruebe los nombres disponibles en las redes sociales antes de decidirse.

Actualizar a planes de pago con creadores de sitios web

Actualizar a planes de pago con creadores de sitios web como Wix y Carrd ofrece funciones mejoradas y opciones de personalización. He aquí una estimación de los costes asociados a estos servicios:

Wix

- **Plan Light:** \$17/mes (facturado anualmente)
Incluye la eliminación de los anuncios de Wix, la conexión de un dominio personalizado y almacenamiento adicional.
- **Plan Core:** \$29/mes (se factura anualmente)
Ofrece capacidades de comercio electrónico, mayor almacenamiento y funciones avanzadas.

Carrd

- **Plan Pro Lite:** \$9/año
Permite dominios personalizados, la eliminación de la marca Carrd y elementos adicionales por sitio.
- **Plan Pro Standard:** \$19/al año
Proporciona más sitios, elementos y características como formularios y widgets.

Costes anuales totales estimados para el plan actualizado

- **Plan Wix Light:** \$204 (plan) + \$10-\$15+ (dominio) = \$214-\$219+ al año
- **Plan Carrd Pro Lite:** \$9 (plan) + \$10-\$15+ (dominio) = \$19-\$24+ al año

Paso 6. Comprométase con su público

Construir una marca no consiste sólo en publicar contenidos, sino también en establecer relaciones. Comprométase con sus seguidores para crear una comunidad leal que valore su negocio.

Pasos para comprometerse con su audiencia

- **Responda a los comentarios y mensajes:** Agradezca a cualquiera que se tome la molestia de comentar sus publicaciones o le envíe un mensaje.
- **Formule preguntas en sus publicaciones:** Fomente la interacción pidiendo opiniones, realizando encuestas o solicitando comentarios sobre productos o ideas.
- **Comparta contenidos generados por los usuarios:** Si los clientes comparten fotos de su producto, vuelva a publicar su contenido (con permiso). Esto crea una prueba social y demuestra que la gente disfruta con lo que usted ofrece.

Coste mínimo: Gratis

Utilizando las funciones interactivas gratuitas de plataformas como Instagram, TikTok y Facebook, los empresarios de escuelas secundarias pueden crear una comunidad fiel sin incurrir en ningún gasto. Este enfoque fortalece las relaciones con los clientes y aumenta el compromiso de forma asequible.

- **Instagram y TikTok:** *Las funciones integradas de encuestas, preguntas y respuestas y las herramientas de participación facilitan la interacción con su público.*
- **Historias de Facebook e Instagram:** *Rápidas e informales, las Historias son estupendas para compartir actualizaciones y responder a las preguntas del público en tiempo real.*
- **Mailchimp:** *Una herramienta de marketing por correo electrónico con opciones gratuitas y asequibles, ideal para configurar campañas de marketing y correos electrónicos automatizados para clientes.*

Paso 7. Haga un seguimiento y ajuste sus esfuerzos

A medida que construye su presencia en línea, es útil hacer un seguimiento de lo que funciona y ajustarlo en consecuencia. Muchas plataformas ofrecen análisis integrados que le ayudarán a comprender el comportamiento y las preferencias de su público.

Pasos a seguir y ajustar

- **Utilice herramientas de análisis:** Instagram, Facebook y TikTok disponen de herramientas de análisis gratuitas para las cuentas de empresas. Proporcionan información sobre el crecimiento de seguidores, la participación y las publicaciones con mejores resultados.
- **Experimente y optimice:** Pruebe diferentes tipos de contenidos (videos, gráficos, fotos) para ver qué resuena entre su público. Ajuste su estrategia en función de lo que aprenda.
- **Establezca objetivos pequeños:** Fíjese objetivos pequeños y alcanzables como “ganar 50 seguidores” o “alcanzar 100 me gusta en un post”. Esto le mantiene motivado y le proporciona puntos de referencia concretos para medir el éxito.

Coste mínimo: Gratis

Utilizando herramientas de análisis gratuitas y experimentando con los contenidos, los empresarios de escuelas secundarias pueden realizar un seguimiento eficaz de su rendimiento y optimizar su estrategia sin gastar dinero. Esto garantiza el crecimiento y el compromiso sin salirse del presupuesto.

- **Google Analytics:** *Gratuito e ideal si tiene un sitio web o un blog.*
- **Perspectivas específicas de la plataforma:** *Instagram, Facebook y TikTok ofrecen análisis básicos gratuitos con las cuentas de empresa.*

Paso 8. Otras estrategias de marketing con presupuesto

Marketing boca a boca

El boca a boca es poderoso para las empresas jóvenes. Anime a sus amigos, familiares y clientes satisfechos a compartir su negocio en las redes sociales.

- **Pida reseñas:** Las reseñas positivas generan credibilidad y suelen ser gratuitas si los clientes están satisfechos con su producto.

- **Ofrezca referencias:** Ofrezca descuentos o pequeños incentivos a los clientes que remitan nuevos clientes a su empresa.

Técnicas de marketing de guerrilla

El marketing de guerrilla implica estrategias creativas, poco convencionales y de bajo coste para captar la atención de la gente.

- **Coloque folletos:** Diseñe folletos llamativos utilizando Canva y colóquelos en los tableros de anuncios de la comunidad o repártalos en las zonas locales.
- **Asóciese con negocios locales:** Si conoce un negocio local con un público similar, vea si estaría dispuesto a hacer una promoción cruzada o a dejarle tarjetas de visita en su tienda.

Anuncios de pago con un presupuesto

- **Anuncios en Instagram y Facebook:** Estas plataformas le permiten fijar un presupuesto pequeño (incluso de \$5-\$10) y dirigirse a grupos demográficos específicos, como la ubicación, la edad y los intereses.
- **Anuncios de Google:** El modelo de pago por clic de Google le permite fijar un presupuesto y sólo paga cuando la gente hace clic en su anuncio, lo que le ayuda a llegar a personas que ya están buscando productos o servicios relacionados.

Coste mínimo: Gratis

Aprovechando las opciones gratuitas y los anuncios o folletos de bajo coste, los empresarios de escuelas secundarias pueden poner en marcha estrategias de marketing eficaces y asequibles que atraigan al público e impulsen la visibilidad sin grandes gastos.

Consejo para ahorrar costes: *Google My Business es un servicio de anuncios gratuito que permite a los clientes locales encontrar su empresa fácilmente, incluso si no tiene un sitio web. Google ofrece una página de destino gratuita al crear un perfil de empresa de Google, pero la personalización es limitada.*

- **Coste del marketing boca a boca:** \$0-\$10+

Ofrecer pequeños descuentos o incentivos opcionales por las recomendaciones podría costar entre \$5-\$10 o más, pero puede ampliarse en función de su presupuesto.

- **Envío de folletos Coste:** \$5-\$10

Las plantillas gratuitas de Canva le permiten crear diseños para folletos sin coste alguno. Los costes de impresión varían, pero suelen ser de entre \$5-\$10 para las copias en blanco y negro, o algo más para las de color.

- **Colaboración con empresas locales Coste:** \$0

Colaborar con empresas locales para la promoción cruzada suele ser gratuito y proporciona beneficios mutuos si comparten un público similar.

Anuncios de pago con un presupuesto

- **Coste de los anuncios en Instagram y Facebook:** entre \$5-\$10 dólares por campaña

Ambas plataformas le permiten establecer un pequeño presupuesto diario o de por vida, a partir de tan sólo \$5 para una segmentación demográfica específica. Esto podría encarecerse fácilmente para una campaña más grande.

- **Coste de los anuncios de Google:** \$5-\$10+ por campaña

El modelo de pago por clic de los anuncios de Google le permite establecer un presupuesto con el que se sienta cómodo, a partir de \$5, de modo que sólo paga cuando alguien hace clic en su anuncio. Esto podría resultar caro fácilmente para una campaña más grande.

Paso 9. Conceptos básicos del comercio electrónico: Opciones para vender en línea

Si su negocio vende en línea, habrá gastos para facilitarlo. Elegir la forma adecuada de vender en línea depende de las necesidades de su negocio, de su presupuesto y de su experiencia tecnológica. He aquí un desglose de las tres opciones principales: crear su propia tienda

web de comercio electrónico, utilizar una plataforma de terceros para vender o añadir un sistema de pago a su sitio web existente. Cada opción tiene sus puntos fuertes: elegir la adecuada depende de sus objetivos, presupuesto y nivel de control deseado. Inicio del formulario

1. Crear su propia tienda de comercio electrónico

Crear su propia tienda en línea con todas las funciones le ofrece flexibilidad y control sobre su marca y la experiencia del cliente. Plataformas como **Shopify**, **Wix** y **WooCommerce** (para WordPress) facilitan la creación de una tienda con todas las funciones.

- **Shopify:** Conocida por su interfaz fácil de usar y sus herramientas de comercio electrónico, Shopify ofrece plantillas y aplicaciones para personalizar su tienda y gestionar el inventario. Los planes mensuales empiezan en \$29 y, aunque la plataforma también cobra comisiones por transacción (procesamiento de pagos), ofrece una solución todo en uno para transacciones seguras, seguimiento de pedidos y marketing.
- **Wix:** Ideal para pequeñas tiendas, Wix tiene opciones de comercio electrónico asequibles y plantillas que no requieren codificación. Los planes empiezan en \$17/mes e incluyen un dominio personalizado gratuito durante un año. También cobra gastos de transacción (procesamiento de pagos).
- **WooCommerce:** Para quienes tengan un sitio en WordPress, WooCommerce es un plugin gratuito de comercio electrónico. Aunque su instalación es gratuita, tendrá que pagar el alojamiento web, la seguridad de su sitio web con encriptación para proteger los datos de los clientes y cualquier función adicional.

Ventajas: Control total sobre el aspecto de su tienda, la experiencia del cliente y los datos; capacidad para escalar a medida que crece su negocio.

Contras: Cuotas mensuales; requiere más tiempo de configuración y mantenimiento que otras opciones.

Para crear una tienda de comercio electrónico dedicada, plataformas como Shopify, Wix y WooCommerce ofrecen distintos niveles de coste y flexibilidad.

Costes mínimos

- **Shopify:** *A partir de \$29/mes, el plan básico de Shopify incluye pago seguro, seguimiento de pedidos y herramientas de marketing. Las tarifas de procesamiento de pagos para este plan son del 2,9% + 30c por transacción.*

Consejos para ahorrar dinero

- *Aunque no es una tienda en línea, el Plan de Inicio de Shopify le permite vender directamente desde sus medios sociales utilizando una página Linkpop. No requiere un sitio web. Si esto funciona para su negocio, cuesta \$5/mes.*
- *Shopify ha iniciado una colaboración con la Operación HOPE para ofrecer el programa IMBB que busca iniciar, hacer crecer y escalar un millón de negocios negros para 2030. Si cumple los requisitos, obtendrá una prueba gratuita de 120 días del conjunto completo de funciones de Shopify.*
- **Wix:** *Comienza alrededor de \$17/mes para su plan de comercio electrónico, que ofrece plantillas y un editor de arrastrar y soltar. Las tarifas de procesamiento de pagos para este plan son del 2,9% + 30c por transacción.*
- **WooCommerce:** *Plugin gratuito, pero tendrá que pagar por el alojamiento web, la seguridad de encriptación y cualquier otra característica de la tienda de comercio electrónico que necesite. Las tarifas de procesamiento de pagos son del 2,9% + 30c por transacción.*

Costes potenciales

- **Tasas de transacción:** *Como se ha mencionado anteriormente, todas las tiendas de comercio electrónico incurren en comisiones por procesamiento de pagos (transacción) cuando un cliente utiliza una tarjeta de crédito para comprar algo, ya que estas comisiones son cobradas a su empresa por la compañía de la tarjeta de crédito por procesar la transacción. Si utiliza proveedores de*

pago externos (por ejemplo, PayPal o Stripe), se aplicarán tarifas de transacción adicionales.

- **Aplicaciones, plugins y extensiones:** *Estos son componentes de software que añaden funcionalidad. Las características adicionales de comercio electrónico en Shopify y Wix pueden aumentar los costos, a menudo alrededor de \$5- \$20/mes. Un ejemplo de esto sería el plugin Loox para Shopify que permite las opiniones de los clientes en su sitio, que comienza en \$10mes.*

2. Utilizar una plataforma de comercio electrónico de terceros

Vender en plataformas como **Etsy**, **Amazon** o **eBay** proporciona acceso a una gran base de clientes y confianza incorporada. Estas plataformas gestionan el procesamiento de pagos y ofrecen herramientas que le ayudarán a listar productos y llegar a los clientes.

- **Etsy:** Ideal para artículos hechos a mano, vintage o únicos, Etsy cobra una comisión por transacción del 6,5% y una comisión por anuncio de \$0,20 por artículo. Es popular entre las pequeñas empresas creativas y ofrece herramientas para promocionar productos y gestionar pedidos.
- **Amazon:** Con una enorme base de clientes, Amazon es ideal para los vendedores con inventario que buscan llegar a un público amplio. La plataforma cobra 0,99 dólares por artículo vendido (para vendedores individuales) o una cuota mensual de \$29,99 (para vendedores profesionales), además de tarifas de venta adicionales.
- **eBay:** Adecuado tanto para productos nuevos como usados, eBay permite anuncios de tipo subasta y de precio fijo, con una estructura de tarifas basada en la categoría del producto y el tipo de anuncio.

Pros: Fácil configuración; acceso a una amplia base de clientes; confianza en la seguridad de la plataforma.

Contras: Comisiones más elevadas, competencia con otros vendedores de la plataforma, control limitado sobre la marca.

Las plataformas de terceros como Etsy, Amazon y eBay le permiten listar y vender productos sin necesidad de crear un sitio web propio, pero se aplican comisiones por transacción.

Costes mínimos

- **Etsy:** \$0,20 de comisión de publicación por artículo, más un 6,5% de comisión por transacción en cada venta.
- **Amazon:** \$0,99/artículo para vendedores individuales, o \$39,99/mes para vendedores profesionales, con tarifas adicionales para categorías específicas.
- **eBay:** Gratis para publicar hasta 250 artículos al mes (o más si tiene una tienda eBay), pero las comisiones de venta varían mucho según la categoría del producto y el tipo de anuncio, normalmente en torno al 8-15% por venta.

Costes potenciales

- **Publicidad y promoción:** Tanto Etsy como Amazon (con un plan profesional) ofrecen opciones de anuncios de pago para aumentar la visibilidad de los productos, desde tan sólo \$1/día.
- **Gastos de envío:** Aunque no son gastos de plataforma, los gastos de envío pueden sumar, sobre todo si ofrece envíos gratuitos a los clientes.
- **Planes de suscripción:** Para los vendedores frecuentes, los planes de suscripción mensual en Amazon (\$39,99/mes) o los planes de la tienda eBay (\$7,95+/mes) pueden ayudar a reducir las tarifas de venta y crear acceso a funciones adicionales.

3. Integrar un sistema de pago en un sitio web existente

Si ya tiene un sitio web, añadir un sistema de pago le permite convertirlo en una tienda sin tener que crear una plataforma de comercio electrónico aparte. Opciones como **Stripe** y **Square** se integran fácilmente, permitiéndole gestionar los pagos de forma segura.

Square y Stripe ganan dinero principalmente cobrando una pequeña comisión porcentual por cada transacción procesada a

través de sus plataformas, quedándose esencialmente con una parte de cada venta realizada por las empresas que utilizan sus servicios de procesamiento de pagos.

- **Stripe:** Un procesador de pagos popular que funciona con muchas plataformas de sitios web, Stripe cobra una comisión por transacción (normalmente 2,9% + 30¢ por transacción). Permite experiencias de pago personalizadas y gestiona múltiples métodos de pago, incluidas tarjetas de crédito, Apple Pay y Google Pay.
- **Square:** Conocido por sus herramientas de pago en persona, Square también ofrece pago en línea y cobra comisiones por transacción (normalmente 2,9% + 30¢ por transacción a través de su sitio web). Square también proporciona una gestión básica del inventario de forma gratuita como parte de su sistema de punto de venta, lo que lo hace útil para los negocios que operan tanto en línea como fuera de línea. También admite múltiples métodos de pago.

Pros: Cuotas más bajas en comparación con algunas plataformas; más control sobre la marca; no requiere suscripción mensual.

Contras: Requiere un sitio web ya existente; puede necesitar conocimientos técnicos para integrarse con eficacia; ofrece funciones de punto de venta y carece de las funciones avanzadas de una tienda de comercio electrónico, como las opciones de envío y cumplimiento.

Añadir un sistema de pago, como Stripe o Square, a un sitio web existente permite un procesamiento de pagos flexible sin necesidad de una configuración completa de comercio electrónico.

Costes mínimos

- **Stripe:** Sin cuota mensual; cuota de transacción del 2,9% + 30¢ por transacción.
- **Square:** Sin cuota mensual; también cobra una comisión por transacción del 2,9% + 30¢ por transacción.

Costes potenciales

- **Costes del sitio web existente:** *Tendrá costes aparte por el alojamiento de su sitio web existente.*
- **Desarrollo a medida:** *Si necesita ayuda para integrar Stripe o Square, contratar a un autónomo en una plataforma como Fiverr podría costarle entre \$50-\$100, dependiendo de las necesidades de personalización.*
- **Características adicionales:** *La mayoría de los sistemas de pago en el punto de venta, como Stripe y Square, ofrecen funciones adicionales por un coste adicional. A medida que escale puede necesitarlas o beneficiarse de ellas.*

Una nota especial sobre los mercados digitales en línea

La ayuda con todo lo que he tratado en este capítulo (¡y mucho más!) se puede subcontratar ahora de forma fácil y asequible a través de mercados digitales como Fiverr y Freelancer.com. Los precios varían mucho, incluso por el mismo servicio. Merece la pena explorar estos sitios, aunque sólo sea para informarse sobre los costes. A medida que su presupuesto se amplíe, serán un gran recurso.

Mi experiencia

No dedicamos suficiente tiempo a planificar nuestra identidad de marca. Esto es más importante de lo que parece. Ayuda a mantenerlo todo encauzado. No lleva mucho tiempo y debería tener algo por escrito para consultarlo a medida que avanza. El área clave que habríamos mejorado con un plan de identidad de marca a gran escala era la relación entre nuestro nombre de dominio y nuestro producto. Elegimos nuestro dominio web antes de elegir nuestro producto porque estábamos entusiasmados por empezar. Nuestro marketing habría sido más fácil si los dos hubieran estado más cohesionados. Dedique un poco de tiempo a planificar el panorama general: merece la pena.

Cuando lanzamos nuestra marca, al principio utilizamos Canva para crear un logotipo y mantener cohesionado nuestro estilo. Era gratis y las herramientas de diseño de Canva eran lo suficientemente

intuitivas como para ayudarnos a crear fácilmente un aspecto aerodinámico. No puedo decir suficientes cosas buenas sobre Canva y hay una razón por la que lo menciono tan a menudo - puede ayudarlo en tantas áreas del lanzamiento de su negocio, todo de forma gratuita.

Decidimos construir una tienda de comercio electrónico dedicada utilizando Shopify. Construir nuestro sitio web en Shopify nos llevó mucho tiempo. Pasamos mucho tiempo intentando conseguir el diseño adecuado. Aunque estábamos contentos con el resultado, mirando hacia atrás, ¡la tentación de haber contratado a un autónomo de una plataforma como Fiverr era real! Por unos 100 dólares podríamos haber tenido a alguien que construyera un sitio web sencillo pero de aspecto más profesional y ahorrarnos un tiempo valioso que podríamos haber invertido en otras partes del negocio. Con un presupuesto ajustado, puede que esto no sea realista para usted, pero es algo que intentaría incluir en mi presupuesto inicial si volviera a hacer esto. Si se está comercializando a sí mismo como el producto de alguna manera, un sitio web menos elegante puede parecer entrañable. Pero si está vendiendo un producto al público, es importante tener un aspecto profesional.

Nuestra tienda Shopify era fácil de gestionar, pero un inconveniente era la cuota mensual. Cuando aumentaban los compromisos de la escuela, a veces necesitábamos apartarnos temporalmente del negocio, pero las cuotas de suscripción seguían llegando, lo que era difícil de gestionar con un presupuesto ajustado. Habría sido mejor para nosotros empezar con una solución que nos proporcionara más flexibilidad y que sólo nos cobrara cuotas cuando realizábamos ventas. Esto también nos habría permitido más libertad para experimentar con los productos y el marketing sin la presión de las cuotas mensuales. Es imprescindible investigar qué solución se adapta mejor a las necesidades de su empresa y a su presupuesto.

A medida que nuestra agenda se fue llenando de trabajo, la automatización de nuestras campañas de marketing también se convirtió en algo esencial, permitiéndonos seguir llegando a los clientes sin tener que estar pendientes a diario. De nuevo, esto habría sido menos estresante si lo hubiéramos planificado antes de necesitarlo. Planificar el éxito es muy importante. Vaya un paso por delante de sus necesidades.

Los puntos principales

Establecer una marca fuerte y coherente y una presencia en línea es esencial para conectar con su público, destacar en el mercado y generar confianza. Una identidad de marca bien definida -a través de elementos como un logotipo memorable, un esquema de colores cohesivo y una voz de marca clara- crea reconocimiento y genera credibilidad. Establecer una presencia en línea con un sitio web sencillo, perfiles activos en las redes sociales y capacidades básicas de comercio electrónico (si es necesario) le garantiza estar localizable y accesible para los clientes. El objetivo es crear una imagen auténtica y profesional, utilizando herramientas y estrategias asequibles para conectar con los clientes y establecer su negocio en el espacio digital.

Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre cómo construir su marca y su presencia en línea

Libros

1. **“Building a StoryBrand: Clarifying Your Message So Customers Will Listen”** de Donald Miller

Una guía popular sobre la creación de una identidad de marca que resuene con los clientes, centrada en la narración de historias y la claridad en la creación de marcas.

2. **“Crushing It! How Great Entrepreneurs Build Their Businesses and Influence - and How You Can Too”** de Gary Vaynerchuk

Proporciona ideas sobre la marca personal y los medios sociales, con consejos prácticos sobre cómo aprovechar las plataformas en línea para construir una presencia.

3. **“Jab, Jab, Jab, Right Hook: How to Tell Your Story in a Noisy Social World”** por Gary Vaynerchuk

Abarca la estrategia en las redes sociales, incluido cómo crear contenidos adaptados a cada plataforma e interactuar con los seguidores de forma auténtica.

Recursos en línea y digitales

1. Blog de HubSpot (blog.hubspot.com)

Ofrece artículos sobre branding, creación de contenidos y marketing en redes sociales, incluyendo plantillas para crear directrices de marca y calendarios de redes sociales.

2. Escuela de diseño Canva

Cubre los aspectos básicos del diseño, como la creación de logotipos, los colores de la marca y la coherencia visual, con tutoriales adaptados para principiantes.

3. Blog de Neil Patel

Se centra en SEO, tráfico de sitios web y estrategias de marketing en línea, incluidos los aspectos básicos del comercio electrónico y la optimización de las redes sociales.

4. Udemy: “Brand Building for Small Businesses”

Un curso para principiantes sobre la creación de una identidad de marca, la elección de los colores de la marca y el establecimiento de una presencia en línea.

5. Canales de YouTube

CharliMarieTV: Abarca consejos de branding, diseño y creación de sitios web para principiantes.

LaterMedia: Ofrece tutoriales sobre marketing en redes sociales, en particular para Instagram y TikTok.

6. Guía de iniciación a la optimización para motores de búsqueda (SEO) de Google

Una guía gratuita de Google que cubre los aspectos básicos de la SEO, desde la investigación de palabras clave hasta la optimización de contenidos para los motores de búsqueda.

7. Blogs de WordPress.com y Wix.com

Ambas plataformas ofrecen amplias guías sobre la creación de sitios web, que incluyen consejos sobre diseño, SEO e integración del comercio electrónico.

8. Moz.com Guía de SEO para principiantes

Una guía completa sobre los fundamentos del SEO, que incluye la investigación de palabras clave, las estrategias de creación de vínculos y la optimización de sitios web.

Podcasts

1. “The GaryVee Audio Experience”

Incluye episodios sobre creación de marcas, estrategia en medios sociales y comercio electrónico de Gary Vaynerchuk.

2. “Marketing School” con Neil Patel y Eric Siu

Ofrece episodios del tamaño de un bocado que cubren estrategias de marca, SEO y marketing digital para pequeñas empresas.

3. “The Goal Digger Podcast” de Jenna Kutcher

Se centra en la creación de marcas y el marketing en las redes sociales, con consejos prácticos para empresarios con un presupuesto limitado

CAPÍTULO

7

**MANEJAR LOS RETOS,
GESTIONAR EL TIEMPO
Y DESARROLLAR LA
RESILIENCIA**

La comida para llevar de la escuela secundaria

Empieza y dirige un negocio como estudiante de secundaria y eso conlleva retos únicos, especialmente cuando se trata de compaginar la escuela, las actividades extraescolares, la familia y los compromisos sociales. Aprender a manejar los contratiempos, a gestionar su tiempo de forma eficaz y a mantenerse resiliente en los altibajos le preparará para el éxito a largo plazo, no sólo en los negocios sino también en la vida. Esta sección le guiará a través de los aspectos esenciales para sortear los obstáculos más comunes, mejorar la gestión del tiempo y desarrollar la capacidad de recuperación.

Paso 1. Aceptar los retos y aprender de los reveses

Todo viaje empresarial conlleva desafíos. En lugar de considerar los contratiempos como fracasos, intente verlos como valiosas experiencias de aprendizaje.

- **Reconozca los retos como parte del proceso:** Empieza un negocio significa navegar por situaciones nuevas, a veces frustrantes. Esto es normal y forma parte del proceso de crecimiento. Aceptar que los retos se presentarán le prepara para afrontarlos de frente en lugar de desanimarse.
- **Practique la resolución de problemas:** Cuando se enfrente a un problema, divídalo en pasos manejables. Por ejemplo, si tiene problemas con la satisfacción del cliente, identifique los comentarios específicos, haga una lluvia de ideas sobre posibles soluciones y pruébelas de una en una. Trabajar sistemáticamente para superar los retos ayuda a generar confianza.
- **Busque apoyo y orientación:** No dude en pedir consejo a amigos, familiares, comunidades en línea o a su Club Lanzamiento Estudiantil. A menudo, hablar de sus retos con otras personas puede suscitar nuevas ideas y hacer que la situación parezca menos abrumadora.

Consejo: Lleve un diario o un registro digital de los retos a los que se enfrenta y cómo los aborda. Repasar su trayectoria de resolución de problemas puede ser motivador y mostrarle cuánto ha crecido.

Paso 2. Dominar la gestión del tiempo

La gestión del tiempo es una de las habilidades más valiosas que puede desarrollar, especialmente como estudiante de secundaria que hace malabarismos con múltiples responsabilidades. Una gestión eficaz del tiempo le ayuda a mantenerse organizado, reducir el estrés y dedicar tiempo concentrado a su negocio sin comprometer sus deberes escolares o su vida social.

- **Priorice sus tareas:** No todas las tareas tienen la misma importancia. Utilice un sistema como la Matriz Eisenhower, que ayuda a clasificar las tareas en cuatro cuadrantes: urgentes e importantes, importantes pero no urgentes, urgentes pero no importantes y ni urgentes ni importantes. Céntrese primero en las tareas urgentes e importantes.
- **Establezca objetivos diarios realistas:** Divida los grandes proyectos en objetivos SMART (consulte el capítulo 2 para obtener información más detallada). Este enfoque evita que se sienta abrumado y le mantiene en el buen camino.
- **Utilice herramientas de gestión del tiempo:** Herramientas sencillas como Google Calendar, Notion o Trello pueden ayudarlo a organizar las tareas y establecer recordatorios. Programar bloques de tiempo específicos para sus tareas empresariales reduce las distracciones y le ayuda a mantenerse centrado.
- **Practique la Técnica Pomodoro:** La Técnica Pomodoro consiste en trabajar en ráfagas cortas y concentradas (como 25 minutos) seguidas de un descanso de 5 minutos. Esta técnica puede ayudar a mantener la concentración a la vez que se hace tiempo para descansos regulares, lo que le mantiene con energía.

Consejo: Revise su agenda semanal los domingos por la tarde, planificando las tareas principales y dejando espacio para la flexibilidad en caso de que surjan imprevistos. Este hábito facilita el equilibrio entre los compromisos escolares y profesionales.

Paso 3. Desarrollar la resiliencia: Mantenerse motivado en los altibajos

La resiliencia es la capacidad de seguir adelante, incluso cuando las cosas se ponen difíciles. En el mundo de los negocios, la resiliencia es crucial. Habrá momentos en los que las cosas no salgan según lo previsto, y aprender a recuperarse de los contratiempos le ayudará a seguir adelante con una actitud positiva.

- **Recuerde su “por qué”:** Una de las mejores formas de mantenerse motivado es recordar por qué empezó su negocio. Ya sea para ganar experiencia, obtener unos ingresos extra o dejar huella, su propósito principal puede ser un poderoso motivador, especialmente en los momentos difíciles.
- **Celebre las pequeñas victorias:** El crecimiento no se produce de la noche a la mañana, por lo que es esencial reconocer sus progresos, por pequeños que sean. Celebre hitos como su primera venta, los comentarios positivos de sus clientes o el dominio de una nueva habilidad. Reconocer estas victorias refuerza sus esfuerzos y crea impulso.
- **Desarrolle una mentalidad de crecimiento:** Una mentalidad de crecimiento es la creencia de que sus capacidades y habilidades pueden mejorar con el esfuerzo. En lugar de ver los contratiempos como fracasos, véalos como oportunidades para aprender y crecer. Adoptar una mentalidad de crecimiento le ayuda a mantenerse motivado y persistente, incluso cuando se enfrenta a obstáculos.

Consejo: Cuando se enfrente a desafíos, reflexione sobre lo que aprendió y cómo podría beneficiarle en el futuro. Este enfoque positivo puede ayudarle a mantenerse resistente y a seguir avanzando.

Paso 4. Gestionar el estrés y evitar el agotamiento

Equilibrar la escuela, los negocios y la vida personal puede resultar a veces abrumador. Gestionar el estrés y evitar el agotamiento es esencial para mantener su salud mental y física, así como para que su negocio funcione sin problemas.

- **Establezca límites:** Establecer límites entre la escuela, los negocios y el tiempo personal evita que trabaje en exceso. Por ejemplo, designe horas específicas para su negocio y evite trabajar en él fuera de esas horas.
- **Tómese descansos regulares:** Cuando está ocupado, resulta tentador seguir presionando, pero los descansos son esenciales para la productividad. Los descansos cortos entre tareas ayudan a despejar la mente, mientras que los descansos más largos (como los fines de semana) le ayudan a recargar energías.
- **Practique el autocuidado:** Tómese tiempo para sus aficiones, hacer ejercicio o realizar actividades que le gusten fuera del trabajo y la escuela. El autocuidado no es un lujo sino una necesidad para mantener la motivación y evitar el agotamiento.
- **Sepa cuándo pedir ayuda:** Si se siente abrumado, acuda a un profesor, amigo o familiar. Compartir sus luchas puede proporcionarle alivio, y ellos pueden ofrecerle consejos útiles o ayuda.

Consejo: Programe al menos un día a la semana para alejarse del trabajo y centrarse en sí mismo. Esto le ayudará a volver a las tareas con energía y perspectiva renovadas.

Paso 5. Mantenerse organizado y centrado

Mantenerse organizado le ayuda a no perder de vista las tareas importantes y evita sentirse abrumado por los detalles. La organización también mejora su eficacia, permitiéndole lograr más en menos tiempo.

- **Utilice listas de tareas y listas de comprobación:** Una lista de tareas pendientes mantiene las tareas visibles y proporciona una sensación de logro a medida que va tachando elementos. Empiece cada día haciendo una lista de sus tres prioridades principales.
- **Establezca un sistema de archivo:** Tanto si utiliza un sistema digital (como Google Drive) como carpetas físicas, un sistema de archivo organizado le ayudará a almacenar y localizar rápidamente documentos, notas y registros importantes.

- **Elimine las distracciones:** Identifique las distracciones habituales, como consultar el teléfono o las redes sociales, y busque formas de minimizarlas mientras trabaja. Pruebe a utilizar el modo “No molestar” o a dejar el teléfono en otra habitación para ayudarle a mantener la concentración.
- **Practique el minimalismo:** Evite el desorden en su espacio de trabajo. Un entorno limpio y organizado reduce el estrés y le mantiene centrado en lo importante.

Consejo: Al final de cada jornada, dedique cinco minutos a marcar las tareas que ha completado ese día, revisar las tareas para el día siguiente y organizar su espacio de trabajo. Este hábito le ayuda a sentirse realizado y le prepara para un comienzo productivo al día siguiente.

Paso 6. Aprender a adaptarse y ser flexible

La adaptabilidad es una habilidad valiosa en los negocios. Las circunstancias cambiarán, ya sea por un nuevo compromiso escolar, un cambio en su mercado o un reto empresarial inesperado. Mantenerse flexible le ayudará a sortear estos cambios con éxito.

- **Anticipe los cambios:** Los planes empresariales pueden tener que evolucionar a medida que surgen nuevas oportunidades o retos. Revisar periódicamente sus progresos y objetivos le permitirá ajustar su enfoque cuando sea necesario.
- **Acepte las nuevas ideas:** Esté abierto a probar nuevas estrategias, aunque no formaran parte de su plan original. Experimentar con pequeños cambios puede conducir a éxitos inesperados.
- **Aprenda de los errores:** Los errores son una parte inevitable del viaje. Utilícelos como una oportunidad para aprender lo que funciona y lo que no, ayudándole a crecer y a adaptarse.

Consejo: Reflexione sobre los cambios cada mes e identifique lo que ha aprendido. Esta reflexión refuerza su capacidad de adaptación y le ayuda a mantenerse positivo cuando los planes cambian.

Para muchos, el coste final de lanzar un negocio puede ser ver cómo ese negocio fracasa. Lea la sección Mi experiencia a continuación

para obtener una perspectiva diferente al respecto. Utilice estos consejos para reducir el riesgo:

Cómo mitigar los costes financieros y personales del fracaso

- **Empiece por lo pequeño:** *Limite el riesgo financiero probando ideas a pequeña escala, como realizar una prueba limitada del producto o intentar una campaña piloto de marketing.*
- **Adopte una mentalidad de crecimiento:** *Trate los fracasos como oportunidades de aprendizaje. Reflexione sobre lo que salió mal y aplique las lecciones para mejorar su negocio.*
- **Busque apoyo:** *Hablar con mentores, amigos u otros empresarios puede ofrecer nuevas perspectivas y apoyo emocional en los momentos difíciles.*

Mi experiencia

Cerramos nuestro negocio al cabo de un año. Al final, funcionamos con pérdidas. Aunque hay multitud de cosas que haría de forma diferente la próxima vez (como se indica en cada capítulo de este libro), también tuvimos mucho éxito. Adquirí una enorme cantidad de conocimientos sobre el lanzamiento y la gestión de un negocio, y esa experiencia del mundo real es un trampolín para que las futuras empresas sean más grandes y mejores.

Sin embargo, el verdadero valor de esta experiencia reside en la mentalidad emprendedora que desarrollé por el camino: una mentalidad centrada en la adaptabilidad, la perseverancia y el aprovechamiento de cada oportunidad de aprendizaje, sin importar el resultado. Dirigir una empresa te enseña a pensar de forma creativa, a resolver problemas bajo presión y a mantener la motivación a pesar de los contratiempos. En última instancia, fueron los retos a los que nos enfrentamos y los conocimientos que adquirí los que hicieron que este viaje tuviera sentido.

Una mentalidad emprendedora no consiste en una trayectoria perfecta o un éxito garantizado; se trata de resiliencia y de ver cada fracaso como parte del proceso. Muchos empresarios de éxito sufrieron reveses al principio. Sara Blakely, fundadora de Spanx, se enfrentó a un rechazo tras otro al principio de su carrera. Ningún

fabricante la tomaba en serio y su producto se consideraba una idea no probada. Pero su tenacidad, adaptabilidad, y voluntad de pivotar la mantuvieron en marcha. Hoy, Spanx es una empresa multimillonaria, y Blakely atribuye su éxito a ver el fracaso como una valiosa retroalimentación. Del mismo modo, las primeras empresas de Elon Musk estuvieron a punto de fracasar; tanto SpaceX como Tesla estuvieron cerca del colapso antes de encontrar el éxito. La capacidad de recuperación de Musk y su habilidad para innovar en medio de un alto riesgo convirtieron a estas empresas en cambiadoras del juego.

A través de este viaje, desarrollé una mentalidad emprendedora, una forma de pensar que se nutre de la curiosidad, acepta riesgos calculados y ve los contratiempos como lecciones y no como puntos finales. Esta mentalidad me ha preparado para un futuro de aprendizaje e innovación continuos. Esto es lo que nuestro mundo necesita de nosotros como estudiantes de secundaria.

Empieza un negocio: ¡tu mentalidad emprendedora cambiará el mundo!

Los puntos principales

El éxito en el mundo empresarial requiere resistencia, una gestión eficaz del tiempo y la capacidad de sortear los contratiempos. Afrontar los retos de frente, aprender a priorizar las tareas y mantenerse organizado son esenciales para equilibrar las exigencias de dirigir una empresa con otros compromisos. Desarrollar la resiliencia significa considerar los obstáculos como experiencias de aprendizaje, que le ayudarán a adaptarse y a hacerse más fuerte con cada reto. Al desarrollar estas habilidades, no sólo apoya su viaje empresarial, sino que también construye una mentalidad emprendedora que le prepara para el éxito futuro, sea cual sea el camino que elija.

Recursos para leer, escuchar y aprender más sobre cómo manejar los retos, gestionar el tiempo y desarrollar la resiliencia

Libros

1. **“The Obstacle Is the Way: The Timeless Art of Turning Trials into Triumph” de Ryan Holiday**

Basado en la antigua filosofía griega o estoicismo, este libro enseña cómo aceptar los retos, encontrar soluciones y utilizar los obstáculos como combustible para el crecimiento.

2. **“Grit: The Power of Passion and Perseverance” de Angela Duckworth**

Explora la importancia de la perseverancia y la resistencia, haciendo hincapié en que el éxito a menudo depende más de la garra que del talento por sí solo.

3. **“Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less” de Greg McKeown**

Se centra en la gestión del tiempo y el establecimiento de prioridades, animándole a centrarse en lo que realmente importa y eliminar las distracciones.

Recursos en línea y digitales

1. **MindTools.com**

Ofrece artículos y conjuntos de herramientas sobre gestión del tiempo, resiliencia y superación de retos en el lugar de trabajo.

2. **TED Talks sobre resiliencia y gestión del tiempo**

TED ofrece una amplia selección de charlas de expertos sobre la resiliencia, la superación del fracaso y la gestión eficaz del tiempo.

3. **Blog GettingThingsDone.com**

Ofrece recursos sobre el método de productividad de David Allen, que ayuda a organizar las tareas, gestionar el tiempo y reducir el estrés. También disponible como libro superventas.

4. LinkedIn Learning: “Time Management Fundamentals”

Cubre estrategias prácticas de gestión del tiempo, incluyendo el establecimiento de objetivos, la priorización de tareas y la gestión de los niveles de energía.

5. Udemy: “Productivity and Time Management for the Overwhelmed”

Diseñado para ayudar a las personas ocupadas a crear hábitos eficaces de gestión del tiempo, con consejos para centrarse, establecer prioridades y hacer un seguimiento de los objetivos.

6. Canales de YouTube

Thomas Frank Ofrece ideas sobre productividad, gestión del tiempo y creación de hábitos de estudio y trabajo eficaces.

Mejores Ideas: Abarca la resiliencia, la salud mental y la gestión del tiempo desde una perspectiva de crecimiento personal.

Podcasts

1. “The Productivity Show” de Asian Efficiency

Ofrece consejos sobre productividad, gestión del tiempo y eficiencia para ayudar a los oyentes a manejar las tareas con mayor eficacia.

2. “HBR IdeaCast” de Harvard Business Review

Ofrece ideas para gestionar el estrés, mantener la resiliencia y tomar decisiones eficaces en los negocios.

3. “The Mindset Mentor” de Rob Dial

Trata temas de desarrollo personal, como la resiliencia, la motivación y la fortaleza mental.

CAPÍTULO

8

¿QUÉ SIGUE?

La escuela secundaria para llevar

Este viaje de puesta en marcha de la escuela secundaria es sólo el principio de lo que podría ser un camino de creatividad, innovación y aprendizaje para toda la vida. Ha desarrollado una mentalidad emprendedora, una forma de pensar que valora la resistencia, la adaptabilidad, la curiosidad y la resolución de problemas. Esta mentalidad es un activo poderoso en cualquier carrera o empresa, ya que le equipa con las herramientas para afrontar los retos de frente, aprender de los fracasos y persistir hacia sus objetivos.

Ya sea que continúe con su iniciativa empresarial, se centre en su trayectoria académica o explore otros intereses, recuerde que cada paso adelante se basa en lo que ha aprendido aquí. Las habilidades, relaciones y experiencias que ha adquirido le han proporcionado una base sólida para crear un impacto significativo en cualquier cosa que elija hacer. Su mentalidad emprendedora va mucho más allá de Empieza un negocio; se trata de ver posibilidades, pasar a la acción y no rehuir nunca los retos. Adopte esa mentalidad y estará preparado para lo que venga después.

Paso 1. Reflexione sobre su éxito

Tómese un momento para pensar en todo lo que ha logrado. Tal vez haya aprendido a identificar una idea de negocio viable, haya puesto a prueba sus habilidades para resolver problemas o haya adquirido un conocimiento más profundo de las finanzas, el marketing y el servicio al cliente. Reflexionar sobre estos éxitos y retos le ayuda a comprender sus puntos fuertes e intereses, proporcionándole ideas que pueden orientar sus futuras elecciones académicas o profesionales. Por ejemplo, si se sintió especialmente atraído por el branding o la estrategia de medios sociales, podría explorar el marketing o la comunicación en la universidad. Si disfrutó con la emoción de crear un nuevo producto, una trayectoria empresarial o de desarrollo de productos podría encajarle muy bien.

Además de considerar sus habilidades, piense en las cualidades personales que ha desarrollado a lo largo del camino. El espíritu empresarial requiere paciencia, resistencia, adaptabilidad y confianza

en uno mismo. Reconozca lo lejos que ha llegado en estas áreas y sepa que las cualidades que ha desarrollado aquí le beneficiarán mucho más allá de la escuela secundaria.

Paso 2. Prepárese para futuras empresas

Este viaje empresarial en la escuela secundaria es sólo el principio. Cada experiencia que haya adquirido será valiosa a medida que avance hacia la universidad u otras actividades futuras, donde le esperan oportunidades aún más importantes. Si piensa continuar sus estudios, considere la posibilidad de matricularse en un programa de negocios, unirse a un club de iniciativa empresarial o participar en competencias de empresas emergentes. Las universidades suelen disponer de recursos como laboratorios de innovación, programas de tutoría empresarial y oportunidades de financiación para los estudiantes interesados en crear o hacer crecer un negocio.

Dar este primer paso empresarial ya le ha proporcionado una ventaja significativa. A medida que avance, siga buscando nuevos retos que pongan a prueba sus habilidades y se basen en lo que ya ha aprendido. Una mentalidad emprendedora consiste en mantenerse curiosa y dispuesta a experimentar, así que enfoque cada futura aventura como una oportunidad para seguir creciendo y aprendiendo. Puede que no se quede con el mismo tipo de negocio, pero la flexibilidad, la resolución de problemas y el pensamiento creativo que ha desarrollado le servirán en cualquier aventura futura.

Paso 3. Pase la antorcha y cree comunidad

Mientras desarrolla sus propias habilidades empresariales y explora futuras aventuras, considere cómo puede ayudar a otros que están empezando. La tutoría es una forma poderosa de apoyar a quienes están interesados en el espíritu empresarial pero quizá no sepan por dónde empezar. Compartir sus conocimientos y experiencias no sólo beneficia a los demás, sino que también refuerza su comprensión de lo que se necesita para crear y dirigir una empresa. Enseñar o guiar a alguien a través de un proceso le ayuda a aclarar lo que ha aprendido y a ver las cosas desde nuevas perspectivas.

Piense en los mentores o recursos que le ayudaron a lo largo del camino. Quizá encontró inspiración en un libro, aprendió una habilidad de un profesor o recibió consejos de un empresario más experimentado. Ahora, tiene la oportunidad de convertirse en ese mentor para otra persona. Ya sea ofreciendo consejo a un amigo, compartiendo recursos con un compañero o guiando a un nuevo estudiante a través de los fundamentos de un plan de negocio, su apoyo puede marcar la diferencia en su camino. Y a medida que retribuya, establecerá conexiones que crearán una comunidad de jóvenes empresarios que se apoyan mutuamente.

Considere la posibilidad de fundar un Club Lanzamiento Estudiantil en su escuela, donde los estudiantes puedan compartir ideas, recibir orientación y apoyarse mutuamente en sus proyectos empresariales. En el Apéndice se explica cómo. Realmente somos mejores en comunidad.

Los puntos principales

Empieza un negocio: ¡tu mentalidad emprendedora cambiará el mundo!

APÉNDICE: REDES ENTRE IGUALES - ÚNASE A LA REVOLUCIÓN DEL LANZAMIENTO ESTUDIANTIL

¿Por qué crear un Club Lanzamiento Estudiantil en su escuela?

Crear un Club Lanzamiento Estudiantil en su escuela es una forma poderosa de promover una mentalidad emprendedora y crear oportunidades duraderas para los estudiantes de su comunidad.

Un Club Lanzamiento Estudiantil ofrece a los estudiantes de todos los orígenes una plataforma para explorar el espíritu empresarial, derribando las barreras de entrada al ofrecer recursos, tutoría y apoyo comunitario justo en el campus. En un entorno de apoyo e impulsado por los compañeros, los estudiantes pueden colaborar en ideas empresariales, aprender habilidades esenciales para la puesta en marcha de empresas y adquirir confianza como futuros líderes e innovadores.

Más allá del crecimiento individual, el club fomenta un sentido de comunidad, reuniendo a estudiantes con ideas afines para compartir puntos de vista, celebrar los éxitos y trabajar juntos para superar los retos. Al crear un Club Lanzamiento Estudiantil, usted contribuye a un movimiento nacional que capacita a los estudiantes para soñar a lo grande, trabajar juntos y transformar sus ideas en realidad.

Cumplimentación de los trámites de la escuela secundaria para formar su Club Lanzamiento Estudiantil

Cada escuela tendrá unos requisitos ligeramente diferentes para formar un club. La siguiente información le dará la mayor parte de lo que necesita para cumplir los suyos.

- Mi recomendación sería no cobrar cuotas de afiliación, al menos al principio - el objetivo es animar a los estudiantes a afiliarse, y no se quiere crear una barrera a la participación.
- Puede decidir con qué frecuencia reunirse: semanal, quincenal o mensualmente. Decida en función del tiempo disponible de los oficiales, la disponibilidad del profesor patrocinador y cualquier otro factor relevante para usted y su comunidad.

Objetivos de esta organización y cómo alcanzarlos

- Lanzamiento estudiantil será una incubadora de empresas entre iguales para estudiantes de secundaria. Un lugar en el que los estudiantes con mentalidad empresarial puedan reunirse para intercambiar ideas prácticas sobre la puesta en marcha de empresas e ideas de negocios paralelos.
- El lanzamiento estudiantil animará a más estudiantes de secundaria a graduarse con mentalidad emprendedora proporcionando un espacio de encuentro semanal seguro e inclusivo para el debate y la colaboración en torno a este tema.
- Lanzamiento estudiantil participará en actividades de extensión comunitaria. Esto puede implicar la colaboración con otras escuelas del distrito, o reuniones comunitarias gratuitas para ayudar a otros estudiantes a aprovechar los conocimientos que hemos adquirido.

Requisitos de afiliación

- El deseo de aprender más sobre el espíritu empresarial y la mentalidad emprendedora.
- No habrá cuotas de afiliación.

Títulos y deberes de los funcionarios

El número de oficiales y sus funciones son flexibles. Lo normal es que los clubes tengan entre 3 y 5. En mi Club Lanzamiento Estudiantil tenemos un Presidente y luego varios Vicepresidentes. No necesitamos un Tesorero y las demás responsabilidades se reparten entre los Oficiales.

He enumerado algunos de los cargos comunes de la Junta Directiva de un club y sus obligaciones típicas. Puede que algunos no sean aplicables a su caso. Determine cuál es el que mejor se adapta a su club.

- **Presidente:** Sus funciones incluyen supervisar el funcionamiento del club y asegurarse de que se cumplen los objetivos.
- **Vicepresidente:** Sus funciones consisten en apoyar al presidente en la gestión del club y en el cumplimiento de sus objetivos.
- **Secretaria:** Sus funciones incluyen ocuparse de la administración del club, incluidas las actas de las reuniones, la correspondencia y otras comunicaciones.
- **Vicepresidente de Afiliación:** Sus funciones incluyen aumentar el número de socios del club, dar la bienvenida a los nuevos socios, llevar un registro de la asistencia y ponerse en contacto con los socios que dejan de asistir.
- **Tesorero:** Sus funciones incluyen la gestión de las finanzas y el presupuesto del club según sea necesario, incluidas las cuotas de los socios (si las hubiera), la recaudación de fondos y los artículos de hospitalidad.

Normalmente, los cargos serán elegidos por mayoría de votos en una de las primeras reuniones de cada curso escolar y ejercerán su mandato durante un año.

Carta de solicitud del profesor patrocinador

Tendrá que pedir a un profesor que apadrine su nuevo club. Necesitarán disponer de un aula u otro espacio donde puedan reunirse. Aquí tiene una plantilla de carta de solicitud que puede editar y utilizar:

Hola [*nombre del profesor*],

Me gustaría lanzar un nuevo club en [*nombre de la escuela secundaria*] llamado 'Lanzamiento Estudiantil'. Lanzamiento estudiantil será una incubadora de empresas entre iguales para estudiantes de secundaria. Un lugar donde los estudiantes con mentalidad emprendedora puedan reunirse para hacer una lluvia de ideas de puesta en marcha y de negocios paralelos.

Estoy seguro de que hay otros estudiantes implicados en este espacio, y creo que este club aportará un valor añadido a la comunidad escolar.

Preveo hacer crecer el club dentro de [*nombre de la escuela secundaria*] este año y luego dedicarme a la extensión a la comunidad el año que viene. Esto puede implicar la colaboración con otras escuelas del distrito o reuniones comunitarias gratuitas para ayudar a otros estudiantes a aprovechar los conocimientos que hemos adquirido. ¡Es un trabajo en curso!

Estoy hablando con [*nombre del alumno*] y [*nombre del alumno*] para que formen el resto de la Junta conmigo. Necesitamos un profesor que nos apadrine. No preveo que esto nos lleve mucho tiempo. Lo que realmente necesitamos es un aula en la que reunirnos una vez a la semana. Me pregunto si estaría dispuesto a ser nuestro patrocinador y dejarnos utilizar su aula.

Gracias por considerar apoyarnos de esta manera.

Lo mejor,

[*su nombre*]

¿Tiene alguna pregunta o quiere conectar?

Si necesita más apoyo o le gustaría conectar, póngase en contacto conmigo: griffin@whylaunch.org. Me encantará saber de usted.

Inicie un Club Lanzamiento Estudiantil: ¡tu mentalidad emprendedora cambiará el mundo!

Do you dream of starting your own business but feel like high school, homework, and a busy schedule leave no room for big ideas?

High School Startup is an approachable and realistic guide for everyday students who want to turn their passions into profits. Whether you're a total beginner or already experimenting with small ventures, this book provides step-by-step advice to help you launch a business while balancing school life.

Inside, you'll discover:

- An approachable summary of each step of the startup process – from finding the perfect business idea to scaling your venture.
- Costs involved with each step, including practical lists of affordable resources.
- Real stories, tips, and mistakes from a fellow high school entrepreneur.
- Practical strategies for managing time, staying resilient, and handling challenges.
- Resources to take a deeper dive into each step if you want to learn more.

High School Startup gives all students the essential tools to start a business. It breaks down the barriers to entry. It's your roadmap to building confidence, sharpening skills, and embracing an entrepreneurial mindset that will last a lifetime.

Start a business today – your entrepreneurial mindset will change the world!