

Hoja de Trabajo 9: Rastreador de Metas de 90 Días

Tu hoja de ruta de lanzamiento en Illinois. Marca cada hito al completarlo. Los días 1-10 son los más críticos — primero la base legal, todo lo demás después.

DÍAS 1-10: BASE LEGAL

- ☐ Elegí nombre del negocio — aprobó las 4 verificaciones (SOS Illinois, TESS, Google, dominio)
- ☐ Presenté Artículos de Organización en ilsos.gov — \$150 ✓ Fecha de presentación: _____
- ☐ Solicité EIN en irs.gov — EIN: _____
- ☐ Presenté Reporte BOI en fincen.gov/boi — Fecha: _____
- ☐ Redacté Acuerdo de Operación
- ☐ Me registré para impuestos comerciales de Illinois en mytax.illinois.gov — gratuito
- ☐ Solicité licencia comercial de Chicago en chicago.gov/bacp (si opero en Chicago)
- ☐ Configuré recordatorio del informe anual — \$75 vence antes del mes de aniversario cada año
- ☐ Configuré recordatorio de impuestos trimestrales de Illinois (15 abril, 15 junio, 15 sept, 15 enero)

DÍAS 11-20: SEGURO, VEHÍCULO, BANCA

- ☐ Obtuve 3+ cotizaciones de seguro de auto comercial — elegí: _____ por \$ _____ /año
- ☐ Compré seguro de auto comercial — fecha de vigencia: _____
- ☐ Compré seguro de responsabilidad general — fecha de vigencia: _____
- ☐ Compré seguro de carga — fecha de vigencia: _____
- ☐ Ordené transponder I-PASS de Illinois — # de cuenta: _____
- ☐ Abrí cuenta de cheques empresarial — banco: _____ fecha: _____
- ☐ Configuré contabilidad Wave (gratuito) — waveapps.com
- ☐ Configuré rastreador de millas Stride (gratuito) — stridehealth.com
- ☐ Descargué aplicaciones Waze, ParkChicago, SpotAngels
- ☐ Configuré Google Business Profile — fecha de activación: _____
- ☐ Configuré perfil de LinkedIn con palabras clave de mensajería en Illinois

DÍAS 21-30: PREPARACIÓN DEL MERCADO

- ☐ Conduje por el mercado objetivo — noté zonas de carga, garajes y ubicaciones de laboratorios
- ☐ Construí lista de clientes objetivo — mínimo 50 nombres
- ☐ Investigué calificación de proveedores de Northwestern Memorial / Rush / UChicago
- ☐ Comencé primeras llamadas / correos de prospección
- ☐ Confirmé I-PASS con fondos y montado antes de usar cualquier autopista de peaje

DÍAS 31-90: LANZAMIENTO Y CRECIMIENTO

- ☐ Semana 5: 8-10 nuevos contactos de prospección por día
- ☐ Semana 6: Seguimiento a todos los contactos anteriores; solicitar entregas de prueba
- ☐ Semana 7: Primeros 3 clientes recurrentes asegurados — ingresos mensuales: \$_____
- ☐ Semana 8: Revisar precios — confirmar tarifas intercity (Chicago-Springfield, Chicago-Peoria)
- ☐ Semana 10: Revisar G&P; — ¿está la reserva de impuestos al 30-35%?
- ☐ Semana 12: ¿Meta de ingresos \$4,000-\$6,000/mes alcanzada? Real: \$_____
- ☐ Día 90: Recordatorio de informe anual de Illinois configurado para el mes de aniversario

FECHAS CLAVE Y RECORDATORIOS DE ILLINOIS

Obligación	Vencimiento	Tus Notas
Informe anual de Illinois	Último día ANTES del mes de aniversario	Recordatorio: _____
Impuesto estimado T1 Illinois	15 de abril	Monto: \$ _____
Impuesto estimado T2 Illinois	15 de junio	Monto: \$ _____
Impuesto estimado T3 Illinois	15 de septiembre	Monto: \$ _____
Impuesto estimado T4 Illinois	15 de enero	Monto: \$ _____
Renovación calcomanía vehicular Chicago	Anual	Fecha: _____
Renovación licencia comercial Chicago	Anual	Fecha: _____
Revisión saldo cuenta I-PASS	Mensual	Saldo actual: \$ _____
Renovación seguro comercial		Fecha: _____

■ Descarga las 9 hojas de trabajo gratis en courierbusinessinsider.com/illinois-worksheets-es

■ Contraseña: ILLINOIS2026