

Hoja de Trabajo 9: Rastreador de Metas de 90 Días

Tu hoja de ruta de lanzamiento en Michigan. Los días 1-10 son los más críticos — base legal primero. El LLC de \$50 y el informe anual de \$25 hacen que los costos de inicio sean de los más bajos de la serie.

DÍAS 1-10: BASE LEGAL

- ☐ Elegí nombre del negocio — aprobó todas las verificaciones (LARA Michigan, TESS, Google, dominio)
- ☐ Presenté Artículos de Organización en michigan.gov/lara — \$50 ✓ Fecha: _____
- ☐ Solicité EIN en irs.gov — EIN: _____
- ☐ Presenté Reporte BOI en fincen.gov/boi — Fecha: _____
- ☐ Redacté Acuerdo de Operación
- ☐ Me registré para impuestos comerciales de Michigan en michigan.gov/treasury — gratuito
- ☐ Solicité licencia comercial de Detroit en detroitmi.gov (si opero en Detroit)
- ☐ Configuré recordatorio del informe anual — \$25 vence el 15 de febrero cada año
- ☐ Configuré recordatorio de impuestos trimestrales (15 abril, 15 junio, 15 sept, 15 enero)

DÍAS 11-20: SEGURO, VEHÍCULO, BANCA

- ☐ Obtuve 3+ cotizaciones de seguro Sin Culpa comercial de Michigan — elegí: _____ por \$ _____/año
- ☐ Compré seguro de auto comercial Sin Culpa — fecha de vigencia: _____
- ☐ Compré seguro de responsabilidad civil general — fecha de vigencia: _____
- ☐ Compré seguro de carga — fecha de vigencia: _____
- ☐ Aplicé protección contra óxido / recubrimiento inferior al vehículo
- ☐ Abrí cuenta de cheques empresarial — banco: _____ fecha: _____
- ☐ Configuré contabilidad Wave (gratuito) — waveapps.com
- ☐ Configuré rastreador de millas Stride (gratuito) — stridehealth.com
- ☐ Descargué Waze y Michigan 511 (mi511.com)
- ☐ Configuré Google Business Profile — fecha de activación: _____
- ☐ Configuré perfil de LinkedIn con palabras clave de mensajería en Michigan

DÍAS 21-30: PREPARACIÓN DEL MERCADO

- ☐ Conduje por el metro de Detroit — noté campus hospitalarios, plantas automotrices, muelles de carga
- ☐ Conduje por Ann Arbor — distribución del campus U of M Health y Michigan Medicine
- ☐ Construí lista de clientes objetivo — mínimo 50 nombres en todos los mercados de Michigan
- ☐ Investigué procesos de calificación de proveedores de Henry Ford, Beaumont/Corewell, DMC
- ☐ Comencé primeras llamadas / correos a objetivos automotrices y médicos

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 intercity (Detroit a Grand Rapids, Lansing, Flint)
- ☐ 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 confirmado para el 15 de febrero

FECHAS CLAVE Y RECORDATORIOS DE MICHIGAN

Obligación	Vencimiento	Tus Notas
Informe anual LLC Michigan	15 de febrero — cada año	Recordatorio: _____
Impuesto estimado T1 Michigan	15 de abril	Monto: \$_____
Impuesto estimado T2 Michigan	15 de junio	Monto: \$_____
Impuesto estimado T3 Michigan	15 de septiembre	Monto: \$_____
Impuesto estimado T4 Michigan	15 de enero	Monto: \$_____
Declaración impuesto municipal Detroit	30 de abril (si operas en Detroit)	Monto: \$_____
Preparación invernal	Antes del 1 de noviembre	Neumáticos, batería, recubrimiento ✓
Renovación seguro comercial		Fecha: _____
Renovación registro vehicular		Fecha: _____

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

■ Contraseña: MICHIGAN2026