

Hoja de Trabajo 9: Rastreador de Metas de 90 Días

Tu hoja de ruta de lanzamiento en Washington. Sin impuesto sobre la renta estatal es tu mayor ventaja — úsala en tu discurso de ventas. Amazon y Microsoft son tus anclas de clientes.

DÍAS 1-10: BASE LEGAL

- ☐ Elegí nombre del negocio — aprobó todas las verificaciones (SOS Washington, TESS, Google, dominio)
- ☐ Presenté Certificado de Constitución en sos.wa.gov — \$200 ✓ Fecha: _____
- ☐ Solicité EIN en irs.gov — EIN: _____
- ☐ Presenté Reporte BOI en fincen.gov/boi — Fecha: _____
- ☐ Redacté Acuerdo Operativo
- ☐ Me registré con el Departamento de Ingresos de Washington en dor.wa.gov — gratuito (impuesto B&O;)
- ☐ Obtuve Número UBI de Washington (emitido automáticamente al registrarse con DOR)
- ☐ Solicité licencia comercial de Seattle en seattle.gov/license — \$110/año (si opero en Seattle)
- ☐ Configuré recordatorio del informe anual — \$60 vence último día del mes de aniversario
- ☐ Configuré provisión mensual impuesto B&O; — 1.5% de ingresos brutos

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 civil general — fecha de vigencia: _____
- ☐ Compré seguro de carga — fecha de vigencia: _____
- ☐ Abrí cuenta Good To Go! para peajes SR-520 — # cuenta: _____
- ☐ Descargué aplicación de Ferries del Estado de Washington (si haré rutas de ferry)
- ☐ Abrí cuenta de cheques empresarial — banco: _____ fecha: _____
- ☐ Configuré contabilidad Wave (gratuito) — waveapps.com
- ☐ Configuré rastreador de millas Stride (gratuito) — stridehealth.com
- ☐ Descargué Waze y Google Maps (ambos esenciales para navegación en Seattle)
- ☐ Configuré Google Business Profile — fecha de activación: _____

DÍAS 21-30: PREPARACIÓN DEL MERCADO

- ☐ Conduje Seattle — aprendí colinas, campus tecnológicos, ubicaciones hospitalarias
- ☐ Conduje Eastside (Bellevue/Redmond) — campus Microsoft, Amazon Lab126
- ☐ Conduje Renton / Everett — instalaciones Boeing
- ☐ Construí lista de clientes objetivo — mínimo 50 nombres (Amazon, Microsoft, Boeing, UW Medicine, legal)
- ☐ Investigué procesos de calificación de proveedores de Amazon y UW Medicine
- ☐ Comencé primeras llamadas / correos de prospección

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 (Seattle-Tacoma, Seattle-Everett, Seattle-Olympia)
- ☐ Semana 10: Revisar G&P; — ¿está la provisión de impuesto B&O; al día?
- ☐ Semana 12: ¿Meta de ingresos \$5,000-\$7,500/mes alcanzada? Real: \$ _____
- ☐ Día 90: Recordatorio de informe anual confirmado para el último día del mes de aniversario

FECHAS CLAVE Y RECORDATORIOS DE WASHINGTON

Obligación	Vencimiento	Tus Notas
Informe anual LLC Washington	Último día del mes de aniversario	Mes de aniversario: _____
Impuesto B&O; Washington	Mensual o trimestral (según DOR)	Fecha: _____
Impuesto federal estimado T1	15 de abril	Monto: \$ _____
Impuesto federal estimado T2	15 de junio	Monto: \$ _____
Impuesto federal estimado T3	15 de septiembre	Monto: \$ _____
Impuesto federal estimado T4	15 de enero	Monto: \$ _____
Renovación licencia comercial Seattle	Anual — \$110	Fecha: _____
Recarga cuenta Good To Go!	Mensual	Saldo actual: \$ _____
Renovación escobillas limpiaparabrisas	Cada 6 meses	Próxima fecha: _____
Renovación seguro comercial		Fecha: _____

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

■ Contraseña: **WASHINGTON2026**