

GOES
MOTORS

101 PASOS PARA INICIAR TU AGENCIA DE MOTOS



101 PASOS PARA INICIAR TU
AGENCIA DE MOTOS

Guía práctica de GOES Motors

START

Bienvenido a GOES Motors y a tu camino para emprender.

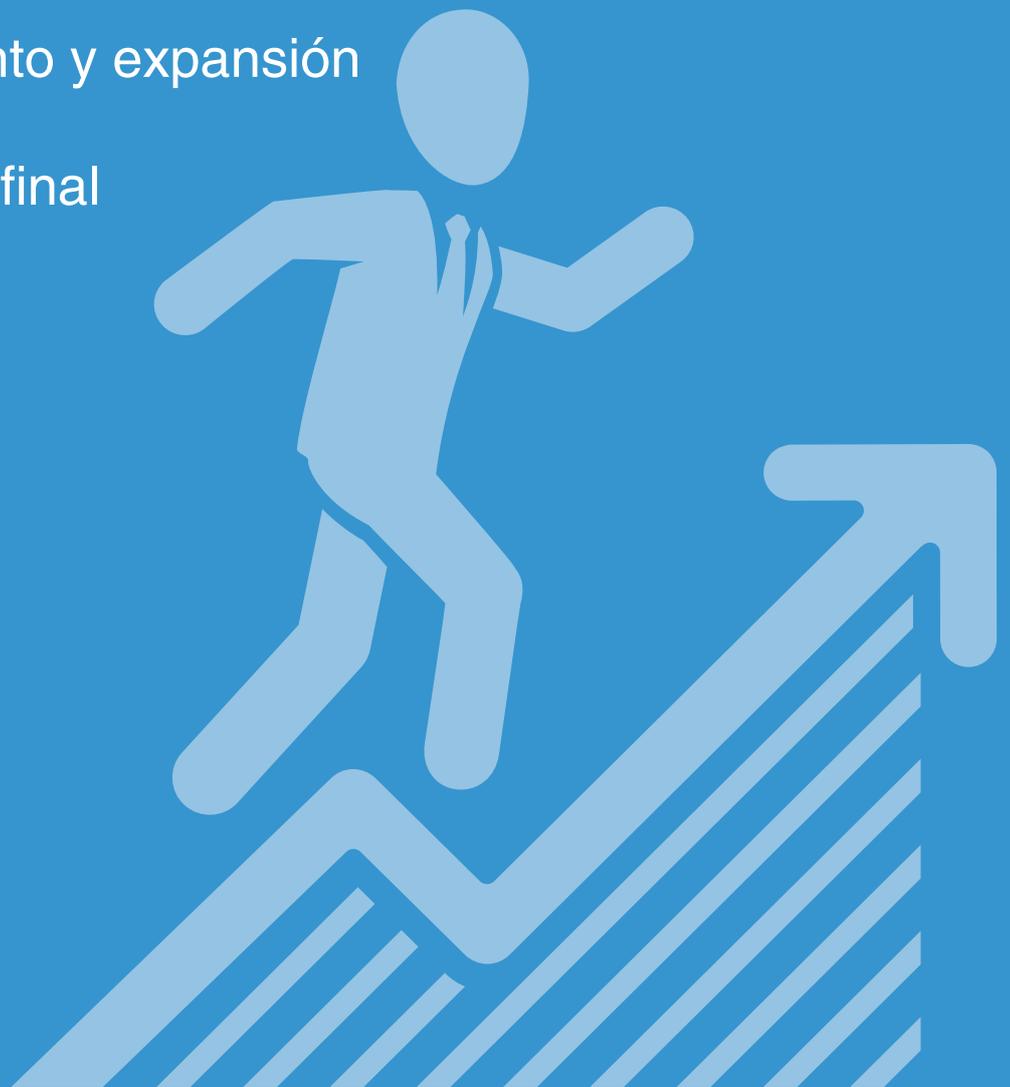
Este libro es una guía sencilla, directa y llena de acciones prácticas que te llevarán paso a paso hacia tu propia agencia de motos. Sabemos que iniciar un negocio puede parecer complicado, pero con enfoque, energía y dirección, puedes lograrlo.

Aquí encontrarás 101 pasos organizados en bloques, pensados para ayudarte desde cero: desde definir tu idea, hasta abrir las puertas de tu agencia y crecer con fuerza.

¡Arrancamos juntos!

ÍNDICE

1. 1. Planificación inicial
2. 2. Finanzas y trámites
3. 3. Instalaciones y logística
4. 4. Catálogo y compras
5. 5. Marketing y ventas
6. 6. Atención al cliente
7. 7. Crecimiento y expansión
8. 8. Checklist final



PLANEACION Y CONCEPTO

1. **Define el tipo de agencia (Motos de estándar, multimarca, Bicicletas eléctricas, etc.)**
2. **Estudia el mercado y la competencia local**
3. **Identifica a tu cliente ideal**
4. **Determina tu propuesta de valor**
5. **Elige si será venta, renta, consignación o todo**
6. **Haz un análisis FODA**
7. **Define misión, visión y valores**
8. **Decide si será un negocio físico, online o mixto**
9. **Crea un nombre atractivo y fácil de recordar**
10. **Verifica disponibilidad del nombre comercial**

ASPECTOS LEGALES Y REGULATORIOS

11. Registra el nombre de tu empresa
12. Elige el régimen fiscal adecuado
13. Tramita tu RFC ante el SAT (México) o equivalente en tu país
14. Obtén licencias municipales y de funcionamiento
15. Gestiona permisos de uso de suelo
16. Asegura tu local (opcional)
17. Contrata un abogado o asesor legal
18. Elabora contratos para compraventa y servicios
19. Inscribe tu marca a una cámara de comercio si es posible
20. Conoce leyes de protección al consumidor



 999 292 2706

 999 242 9665

FINANZAS Y PRESUPUESTO

21. Calcula inversión inicial total
22. Define el capital propio vs. financiamiento externo
23. Crea un plan financiero a 1, 3 y 5 años
24. Establece precios y márgenes de ganancia
25. Haz proyecciones de ventas mensuales
26. Define costos fijos y variables
27. Contrata un contador
28. Abre una cuenta bancaria empresarial
29. Establece métodos de pago (efectivo, tarjeta, transferencia)
30. Considera opciones de financiamiento para clientes



 999 292 2706

 999 242 9665

INFRAESTRUCTURA Y LOCAL

- 31. Busca un local con buena ubicación**
- 32. Verifica que tenga espacio para exhibición y taller**
- 33. Contrata servicios básicos (agua, luz, internet)**
- 34. Diseña el layout del showroom**
- 35. Compra mobiliario necesario**
- 36. Acondiciona oficina administrativa**
- 37. Instala sistema de seguridad (cámaras, alarmas)**
- 38. Crea un área de entrega de motos**
- 39. Acondiciona bodega o almacén**
- 40. Señaliza correctamente el lugar**



999 292 2706



999 242 9665

PROVEEDORES Y STOCK

- 41. Contacta distribuidores o marcas oficiales**
- 42. Negocia condiciones de compra**
- 43. Define modelos que vas a manejar**
- 44. Compra motos iniciales para inventario**
- 45. Registra inventario correctamente**
- 46. Evalúa opciones para traer motos por pedido**
- 47. Negocia plazos de pago**
- 48. Considera alianzas con ensambladoras chinas o locales**
- 49. Establece relaciones con proveedores de refacciones**
- 50. Crea sistema de rotación de stock**



 **999 292 2706**

 **999 242 9665**

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

51. Define si ofrecerás taller de servicio

52. Contrata un mecánico certificado

53. Ofrece servicio postventa

54. Considera venta de accesorios (casco, guantes, etc.)

55. Instala zona para mantenimiento

56. Crea paquetes de servicio/precios

57. Establece un sistema de citas

58. Implementa sistema para garantías

59. Agrega seguro para motos como opción

60. Considera renta de motos



 **999 292 2706**

 **999 242 9665**

RECURSOS HUMANOS

61. Define los puestos necesarios (ventas, mecánico, admin)
62. Redacta perfiles y funciones de cada puesto
63. Recluta personal con experiencia
64. Capacita al equipo en atención al cliente
65. Crea manual de operaciones
66. Establece políticas internas
67. Define horarios y turnos
68. Establece incentivos o comisiones
69. Contrata servicios de nómina si es necesario
70. Implementa uniformes o códigos de vestimenta



 **999 292 2706**

 **999 242 9665**

TECNOLOGIA Y GESTION

71. Compra un sistema de facturación
72. Implementa un CRM (gestión de clientes)
73. Usa un sistema de inventario
74. Establece seguimiento postventa automático
75. Digitaliza contratos y documentos
76. Usa herramientas para agendar servicios
77. Implementa POS (punto de venta)
78. Automatiza reportes financieros
79. Instala software de seguimiento de ventas
80. Usa WhatsApp Business y correo profesional

MARKETING Y PUBLICIDAD

- 81. Crea logo e identidad visual**
- 82. Abre redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok)**
- 83. Lanza sitio web con catálogo y contacto**
- 84. Registra la empresa en Google Maps**
- 85. Crea campañas pagadas en redes sociales**
- 86. Diseña promociones de apertura**
- 87. Haz alianzas con influencers locales**
- 88. Lanza un canal de YouTube (reviews, tips, etc.)**
- 89. Participa en ferias o exposiciones**
- 90. Implementa un programa de referidos**



999 292 2706



999 242 9665

OPERACION Y ESCALAMIENTO

91. Lanza oficialmente con un evento o inauguración

92. Mide resultados semanal y mensualmente

93. Ajusta estrategia según ventas y feedback

94. Mantén stock actualizado

95. Escucha a tus clientes activamente

96. Estudia posibilidad de abrir nuevas sucursales

97. Evalúa expansión al ecommerce

98. Documenta tus procesos

99. Crea alianzas con financieras

100. Monitorea nuevas tendencias (eléctricas, nuevos modelos, modos de uso, etc)

101. Mantén tu pasión y perseverancia constante



 **999 292 2706**

 **999 242 9665**

CONVIERTETE EN DISTRIBUIDOR

En GOES motors, nos comprometemos brindarte los mejores productos de movilidad. Buscamos socios estratégicos con los que podamos crecer y fortaleces nuestra marca ofreciendo los mejores retornos de inversión.



**Envios a todo
México**



**Garantía en
los productos**



**Más margen
de utilidad**

**GOES
MOTORS**