British Business Bank

Start Up Loans

Y canllaw hanfodol i ddechrau

startuploans.co.uk
#startuploans

Cynnwys

1. Datblygu eich Strategaeth Fusnes 3

Dysgu am bwysigrwydd cynllun busnes a sut mae'n helpu eich busnes

2. Ymchwil i'r Farchnad: Deall Cwsmeriaid 6

Deall y farchnad a'ch cwsmeriaid

Pwy yw eich cystadleuwyr?

Dadansoddiad SWOT ar gyfer eich busnes

3. Strwythur eich cwmni 9

Unig fasnachwr neu gwmni cyfyngedig

Trethi a ffioedd busnes

Yswiriant busnes

4. Cyfrifo cyllid eich busnes 13

Beth yw rhagolwg gwerthiannau?

Beth yw rhagolwg llif arian a sut allai eich helpu chi?

Ariannu eich syniad busnes

Straeon Llwyddiant 16

London Sock Company

Pecynnau cymorth am ddim eraill 17

Troi eich syniad busnes yn realiti

Mae'r canllaw byr hwn yn edrych ar rai o'r agweddau pwysicaf i'w hystyried wrth ddechrau busnes, gan gynnwys sut i gynnal ymchwil i'r farchnad, cwblhau rhagolwg llif arian a dewis strwythur cwmni.

Adran 1.

Datblygu eich Strategaeth Fusnes

Dysgu am bwysigrwydd cynllun busnes a sut mae'n helpu eich busnes

1. Datblygu eich Strategaeth Fusnes

Felly - rydych yn barod i fynd â'ch syniad busnes i'r lefel nesaf? Grêt! Y cam cyntaf yw gwneud ymchwil i'r farchnad i wneud yn siŵr bod eich syniad yn ddilys a bod yna alw yn y farchnad.

Dysgu am bwysigrwydd cynllun busnes a sut mae'n helpu eich busnes

Diffinio'r hyn mae eich busnes yn ei wneud

Cyflwyniad cyflym (elevator pitch) - trosolwg 30-60 eiliad o'ch busnes - ffordd wych i ddechrau datblygu eich strategaeth fusnes. Crynodeb byr a bywiog o'ch ateb i'r cwestiwn canlynol: 'Beth mae eich busnes yn ei wneud?'

Gellir ei ddefnyddio ar gyfer rhwydweithio a hefyd i'ch helpu i egluro diben a chenhadaeth eich busnes.

Beth yw cynllun busnes a sut allai eich helpu chi?

Cynllun busnes yw dogfen ysgrifenedig sy'n disgrifio nodau eich busnes ac yn amlinellu sut y byddwch yn eu cyflawni. Mae'n esbonio amcanion a strategaethau'r busnes ac yn cynnwys eich rhagolygon gwerthiannau, marchnata ac ariannol. Gall cynllun busnes da eich helpu i ganolbwyntio eich meddwl a'ch syniadau, ac mae'n gyfle i glymu popeth at ei gilydd mewn un lle.

Dylai eich cynllun busnes grynhoi:

- Yr angen gan gwsmeriaid yr ydych yn ceisio ei ddiwallu
- Sut fydd eich busnes yn diwallu'r angen hwnnw ac yn gwneud elw

Dylai cynllun busnes fod yn ddogfen weithio sy'n datblygu ochr yn ochr â'ch busnes. Dylai eich strategaeth fusnes gwmpasu tri phwnc pwysig a fyddwn yn mynd trwyddynt yn fwy manwl yn y canllaw hwn:

- ymchwil i'r farchnad (tud. 6)
- strwythur eich cwmni (tud. 9)
- cyfrifo cyllid eich busnes (tud. 13)

Templed cynllun busnes

Os nad oes gennych gynllun busnes yn barod, gallwch lawrlwytho ein templed am ddim hawdd i'w ddefnyddio o wefan Start Up Loans.

Gweithgaredd

Paratoi cyflwyniad cyflym (elevator pitch) 30-60 eiliad. Crynhoi eich busnes a'r hyn mae'n ei wneud. Gwnewch yn siŵr eich bod yn:

- Cynnwys y broblem, prinder neu angen mae eich busnes yn mynd i'r afael ag ef
- Esbonio'n union sut mae eich busnes yn gwneud hynny
- Ennyn diddordeb – gall y cyflwyniad hwn fod yn gyflwyniad i ennill gwerthiannau yn y dyfodol.

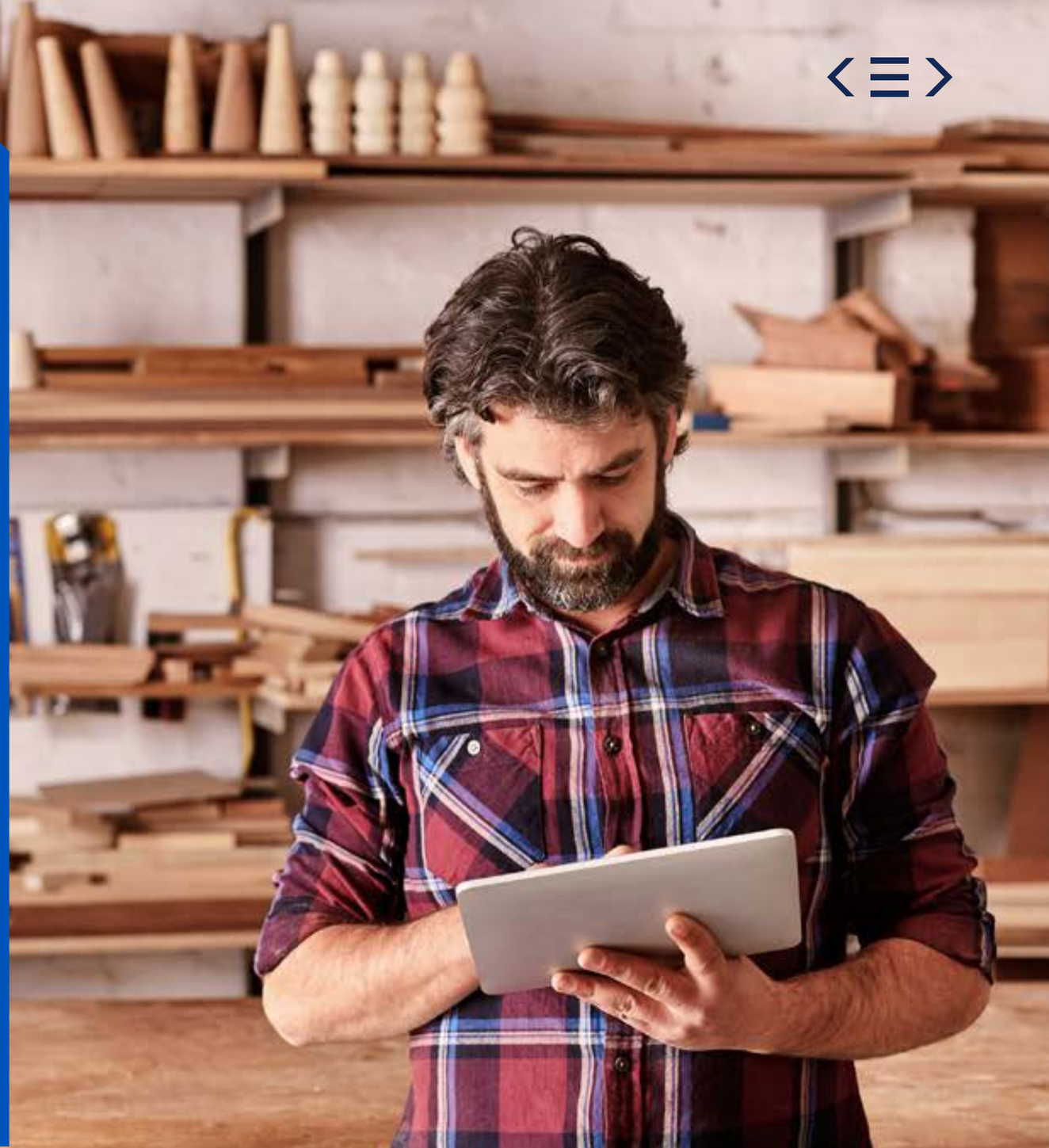
Adran 2.

Ymchwil i'r farchnad: Deall cwsmeriaid

Deall y farchnad a'ch cwsmeriaid

Pwy yw eich cystadleuwyr?

Dadansoddiad SWOT ar gyfer eich busnes



2. Ymchwil i'r Farchnad: Deall Cwsmeriaid

Felly, mae gennych syniad busnes. Nawr mae'n bryd dysgu am y farchnad a'ch darpar gwsmeriaid - a oes yna unrhyw gwsmeriaid i'w cael ac a yw eich syniad busnes yn hyfyw.

Gall ymchwil i'r farchnad hefyd eich helpu i ddeall yr hyn y mae eich cwsmeriaid ei eisiau a'r hyn y maent yn barod i'w dalu i gael eu dwylo ar eich cynnyrch neu wasanaeth.

Deall y farchnad a'ch cwsmeriaid

Dulliau ymchwil i'r farchnad ar gyfer eich busnes:

Creu arolwg i'w anfon allan

Gallwch greu arolwg a'i anfon i'ch cysylltiadau. Gallwch hyd yn oed ddefnyddio adnoddau am ddim megis SurveyMonkey. Mae'r cyfryngau cymdeithasol yn ffordd wych i gynyddu'r ymateb.

Hyrwyddo eich arolwg ar y cyfryngau cymdeithasol. Oeddech chi'n gwybod y gallwch hyrwyddo postiadau ar y sianeli cyfryngau cymdeithasol yn gymharol rad?

Mynd i ddigwyddiadau rhwydweithio

Cadwch lygaid allan am ddigwyddiadau (am ddim ac am ffi) yn eich ardal. Dylech gymysgu â pherchnogion busnes perthnasol a darpar gwsmeriaid. Dysgu am y pethau sy'n gweithio iddyn nhw a'r pethau sydd ddim yn gweithio cystal. Mae'r rhan fwyaf o berchnogion yn hapus i drafod eu busnes a chefnogi entrepreneuriaid eraill os gallan nhw. Peidiwch â bod ofn gofyn cwestiynau!

Siarad â theulu a ffrindiau

Mae angen beirniadaeth adeiladol ac adborth am y pethau a allai eich busnes wneud yn well.

Cynnal grŵp ffocws

Mae grwpiau ffocws yn gosod eich busnes, cynnyrch neu wasanaeth o flaen cwsmeriaid perthnasol er mwyn cael eu hadborth. Chwiliwch am grwpiau neu ddigwyddiadau perthnasol yn eich ardal. Ceisio lansio cynnyrch ar gyfer babanod? Cysylltwch â grwpiau mamau a babanod i weld a wnawn nhw adael i chi fynd i un o'r sesiynau i arddangos eich busnes.

Pwy yw eich cystadleuwyr?

Edrychwch ar fusnesau sy'n gwneud rhywbeth tebyg i'r hyn rydych chi am ei wneud. Nodwch y pethau maen nhw'n wneud yn dda, y pethau maen nhw'n gwneud yn ddrwg a meddyliwch am beth fydd eich busnes chi'n ei wneud yn well.

Archwiliwch ddau grŵp o gystadleuwyr:

- **Cystadleuwyr uniongyrchol**: y busnesau sy'n gwneud yn union yr un peth a chi. Agor siop goffi? Byddwch yn cystadlu yn erbyn enwau mawr fel Starbucks, yn ogystal â siopau coffi lleol.
- **Cystadleuwyr anuniongyrchol**: gallwch hefyd ddysgu pethau gan fusnesau sy'n wahanol i'ch busnes chi.

Pethau i'w hystyried wrth ymchwilio i'ch cystadleuwyr

- **Pris:** a yw eich cystadleuydd yn cynnig yr un cynnyrch neu wasanaeth am bris llai? Os ydych chi'n fwy drud, a allwch gyfiawnhau hynny?
- **Ansawdd:** a yw cynnyrch neu wasanaeth eich cystadleuydd o ansawdd uchel? A yw'r ansawdd hwnnw'n rhywbeth y gallwch gystadlu ag ef neu ei wella?
- **Lleoliad:** nid yw cystadleuwyr yn lleol yn unig. Gyda'r rhyngrwyd, gall eich cystadleuwyr ddod o bedwar ban byd, felly peidiwch â chyfyngu eich ymchwil i'ch ardal eich hun yn unig.

Dadansoddiad SWOT o'ch busnes

Gall dadansoddiad SWOT eich helpu i nodi cryfderau a gwendidau eich syniad busnes, yn ogystal â'r cyfleoedd a'r bygythiadau allanol a allai effeithio arno.

- **Cryfderau (S) a Gwendidau (W)**
  Mae cryfderau a gwendidau yn ymwneud â galluoedd eich busnes.

  Er enghraifft: cryfder eich siop goffi yw ansawdd y coffi mae'n ei werthu. Ond gwendid yw cost uchel cynhyrchu, sy'n gwneud eich coffi'n ddrud i gwsmeriaid.
- **Cyfleoedd (O) a Bygythiadau (T)**
  Mae cyfleoedd a bygythiadau'n ymwneud â ffactorau allanol a allai gael effaith ar eich busnes.

  Er enghraifft: gallai cyfle fod yn orsaf bysus newydd gerllaw eich siop goffi a chynnydd mewn pobl yn pasio heibio. Gallai bygythiad fod yn gynnydd mewn cost ffa coffi.

Gweithgaredd

Cwblhewch ddadansoddiad SWOT o'ch busnes:

- Beth sy'n gwneud eich busnes chi'n well na busnes eich cystadleuwyr?
- Pa gryfderau allwch chi eu defnyddio i fanteisio ar gyfleoedd allanol?
- Sut allwch chi leihau nifer y gwendidau yn eich busnes?

Adran 3.

Strwythur eich cwmni

Unig fasnachwr neu gwmni cyfyngedig

Trethi a ffioedd busnes

Yswiriant busnes

3. Strwythur eich cwmni

Pan fyddwch yn dechrau eich busnes bydd angen i chi benderfynu o dan ba strwythur byddwch yn masnachu oddi tano.

Unig fasnachwr neu gwmni cyfyngedig

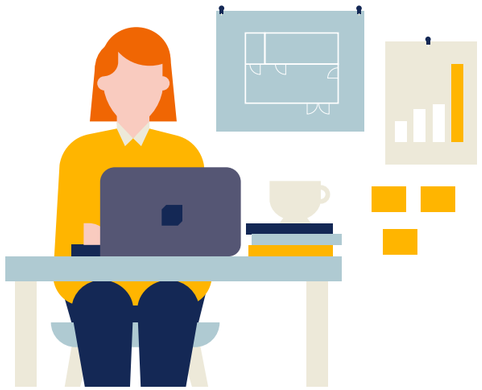
Mae yna ddau brif opsiwn ar gyfer eich busnes newydd:

- Cofrestru fel unig fasnachwr
- Cofrestru fel cwmni cyfyngedig

Neu gofrestru eich busnes fel partneriaeth

Os oes yna ddau neu fwy o bobl yn ffurfio cwmni, mae cofrestru fel partneriaeth yn ffordd syml i rannu'r cyfrifoldeb.

Gallwch wneud hyn trwy gofrestru fel cwmni cyfyngedig neu gall pob 'sylfaenydd' weithredu fel unig fasnachwr o fewn y cwmni.



Unig fasnachwr	Cwmni cyfyngedig
Rydych yn gweithredu'r busnes fel unigolyn ac yn gyfrifol am y busnes	Mae'r busnes yn endid cyfreithiol ar wahân, a chi yw cyfarwyddwr y busnes
Nid oes angen i chi gofrestru eich busnes gyda Thŷ'r Cwmnïau	Rhaid i chi gofrestru eich busnes gyda Thŷ'r Cwmnïau
Nid oes yna wahaniaeth rhwng cyllid eich busnes a'ch cyllid personol	Mae cyllid y busnes ar wahân i'ch cyllid personol
Gallwch gyflogi staff.	Ni allwch gyflogi staff. Fel cyfarwyddwr, rydych yn un o weithwyr y cwmni
Rhaid i chi gwblhau Ffurflen Dreth Hunanasesiad ar gyfer pob blwyddyn ariannol a'i chyflwyno i CThEM	Rhaid i chi gwblhau Ffurflen Dreth Hunanasesiad ar gyfer pob blwyddyn ariannol a'i chyflwyno i CThEM
Rhaid i chi dalu treth incwm ar yr elw mae eich busnes yn wneud	Rhaid i chi dalu treth gorfforaeth
Rhaid i chi dalu Yswiriant Gwladol	Rhaid i'r cwmni dalu Yswiriant Gwladol a Threth Incwm
Rydych chi'n atebol yn bersonol am unrhyw golledion y mae'r busnes yn wneud	Mae'r busnes yn atebol am golledion y mae'n wneud
Nid oes angen i chi gyflwyno Adroddiadau Blynyddol i Dŷ'r Cwmnïau	Rhaid i chi gyflwyno Adroddiadau Blynyddol i Dŷ'r Cwmnïau

Trethi a ffioedd busnes

Mae dewis strwythur cyfreithiol eich busnes yn bwysig oherwydd bydd yn cael effaith ar faint o dreth byddwch yn ei thalu, y gwaith papur sydd angen i chi ei gwblhau ac atebolrwydd. Mae'n bwysig eich bod yn ymchwilio i'r opsiynau sydd ar gael i chi cyn i chi gofrestru.

Mae'n werth nodi y gall strwythur cyfreithiol eich busnes newid. Felly os ydych yn cofrestru fel unig fasnachwr ond yn penderfynu yn ddiweddarach bod strwythur cwmni cyfyngedig yn fwy addas, gallwch newid.

Bydd y trethi a'r ffioedd bydd eich busnes yn talu yn dibynnu ar y strwythur y byddwch yn ddewis.

Islaw, rydym yn amlinellu'r trethi busnes cyffredin a'r strwythurau cwmni sy'n gorfod eu talu. Astudiwch y rhestr hon a'i defnyddio i'ch helpu i benderfynu pa strwythur sydd orau i'ch busnes a chofiwch - bydd angen i chi gynnwys y trethi a'r ffioedd hyn yn eich rhagolwg llif arian.

Trethi a ffioedd busnes cyffredin i'w hystyried

Treth gorfforaeth

Os ydych yn cofrestru eich cwmni fel cwmni cyfyngedig, bydd rhaid i chi dalu treth gorfforaeth. Ar ôl i chi gofrestru gyda Thŷ'r Cwmnïau, bydd angen i chi gofrestru i dalu Treth Gorfforaeth gyda CThEM.

Talu Wrth Ennill (PAYE)

Yn cyflogi staff? Os felly, mae PAYE yn system sy'n caniatáu i chi ystyried cyfraniadau treth incwm ac Yswiriant Gwladol cyn i chi dalu cyflogau. Mae gweithwyr yn cael cod treth sy'n pennu faint sy'n cael ei dynnu o'u cyflog fel treth.

Treth ar Enillion Cyfalaf

Mae elw eich busnes yn drethadwy. Os byddwch yn prynu bwrdd am £100 ac yn ei werthu am £150, byddwch yn talu treth ar yr elw o £50, nid y £150 llawn a gawsoch.

Cyfraddau busnes

Os ydych yn bwriadu rhedeg eich busnes o eiddo annomestig fel siop neu swyddfa, bydd rhaid i chi dalu cyfraddau busnes i'ch cyngor lleol. Bydd y cyfraddau hyn yn amrywio gan ddibynnu ar ble mae'ch busnes wedi'i leoli, felly gwnewch yn siŵr eich bod yn gwirio'r cyfraddau cyn i chi arwyddo am eiddo.

Treth incwm

Dylai pawb mewn cyflogaeth am dâl yn y DU dalu treth incwm os yw eu hincwm dros swm penodol. Nid yw incwm islaw'r trothwy a bennir gan CThEM yn cael ei drethu, fodd bynnag mae yna gyfraddau treth eraill sy'n cael eu pennu gan incwm. Mae'r rhain yn cael eu gosod gan Lywodraeth y DU ac yn gallu newid.

Gweld cyfraddau treth incwm diweddaraf y DU

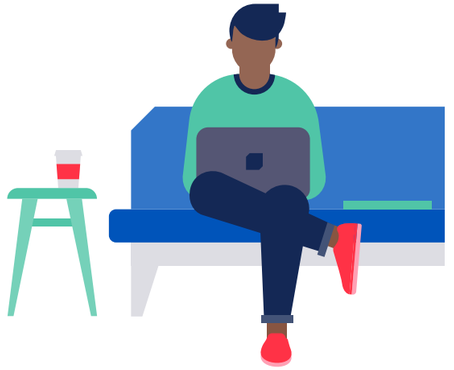
Yswiriant Gwladol

Mae yna wahanol gyfraddau o gyfraniadau Yswiriant Gwladol os ydych yn hunangyflogedig ac mae'r rhain yn cael eu pennu gan eich elw.

Gweld cyfraddau cyfraniadau Yswiriant Gwladol diweddaraf y DU

TAW

Os yw 'trosiant trethadwy TAW' eich busnes yn mynd dros swm penodol o fewn cyfnod o 12 mis, bydd angen i chi gofrestru ar gyfer TAW. Rydych yn gwneud hyn drwy CThEM.



Gweld cyfraddau TAW diweddaraf y DU.

Dyddiad dychwelyd ffurflenni treth hunanasesu

Mae'r flwyddyn dreth yn rhedeg rhwng 6 Ebrill a 5 Ebrill y flwyddyn ganlynol.

Os ydych chi'n hunangyflogedig ac yn gweithredu fel unig fasnachwr neu gyfarwyddwr cwmni cyfyngedig, bydd yn rhaid i chi gwblhau ffurflen dreth hunanasesu erbyn dyddiad penodol. Rhowch y dyddiad hwn yn eich dyddiadur a chofiwch wirio'r dyddiad cau ar gyfer cofrestru.

Mae gan Dŷ'r Cwmnïau **wasanaeth atgoffa trwy e-bost** y gallwch ei ddefnyddio i wneud yn siŵr nad ydych yn colli'r dyddiad cau ar gyfer cyflwyno eich ffurflenni.

Yswiriant busnes

Wrth ddechrau eich busnes, mae'n bwysig eich bod yn deall y risgiau rydych yn debygol o'u hwynebu.

Atebolrwydd Cyflogwyr

Gall yr yswiriant hwn helpu i'ch amddiffyn os yw gweithiwr yn mynd yn sâl neu'n cael ei anafu oherwydd y gwaith mae'n ei wneud i'ch busnes chi. Hyd yn oed os mai dim ond un gweithiwr yr ydych yn ei gyflogi, mae'r yswiriant hwn yn ofynnol gan y gyfraith.

Atebolrwydd Cyhoeddus

Yn eich amddiffyn os yw unigolyn wedi'i anafu (neu os yw ei eiddo wedi'i golli neu ei ddifrodi) o ganlyniad i'ch busnes ac mae am gael iawndal am yr anaf (neu'r golled). Os yw cwsmeriaid yn gallu llogi eich gwasanaethau, efallai byddant yn gofyn i weld eich polisi yswiriant atebolrwydd cyhoeddus.

Atebolrwydd Cynnyrch

Yn eich amddiffyn os yw rhywun yn cael ei anafu o ganlyniad i'r cynnyrch y mae'r busnes yn ei gynhyrchu.

Indemniad Proffesiynol

Os yw eich busnes yn gweithredu o eiddo annomestig (er enghraifft, swyddfa), bydd rhaid i chi dalu cyfraddau busnes i'ch cyngor lleol. Bydd y rhain yn amrywio yn dibynnu ar leoliad eich eiddo.

Eiddo masnachol

Os yw'ch busnes yn gweithredu o eiddo ffisegol, mae'r yswiriant hwn yn eich amddiffyn rhag cost atgyweirio'r eiddo ac amnewid unrhyw stoc a gollwyd neu a ddifrodwyd, pe bai damwain yn digwydd.

Unigolyn allweddol

Os ydych yn hunangyflogedig, chi sydd â'r cyfrifoldeb llawn am eich busnes. Mae hwn yn fath o yswiriant bywyd a fyddai'n anelu at ddigolledu'r busnes rhag colledion a fyddai'n digwydd o farwolaeth neu salwch estynedig gweithiwr pwysig.

Adran 4.

Cyfrifo cyllid eich busnes

Beth yw rhagolwg gwerthiannau?

Beth yw rhagolwg llif arian a sut allai eich helpu chi?

Ariannu eich syniad busnes

4. Cyfrifo cyllid eich busnes

Gall problemau gyda llif arian fod yn ddifrifol iawn i fusnesau newydd. Dyna pam ei bod yn hanfodol eich bod chi'n gwybod faint o arian sydd gennych chi'n dod i mewn ac allan o'ch busnes a beth sydd angen i chi ei wneud i'ch busnes wneud elw.

Beth yw rhagolwg gwerthiannau?

Mae rhagolwg gwerthiannau yn amcangyfrif faint o unedau o'ch cynnyrch neu wasanaeth y byddwch yn gwerthu pob diwrnod, wythnos, neu fis. Ar ôl cyfrifo'r holl gostau sy'n gysylltiedig â chynhyrchu a marchnata'ch cynnyrch neu wasanaeth, dylech fod yn ymwybodol o faint sydd angen i chi ei werthu er mwyn gwneud elw iach.

Eich llwybrau i'r farchnad

Ystyriwch y sianeli rydych chi'n gwerthu drwyddynt a sut bydd gwerthiannau yn amrywio yn achos pob un-ydych chi ar-lein, mewn siop neu farchnad?

Amrywiadau cynnyrch

Os oes gennych fwy nag un cynnyrch, sut fydd gwerthiannau'n amrywio ar gyfer pob un o'r rhain? Meddyliwch am ffactorau megis pris, sianel gwerthu, argaeledd ac eisiau neu angen cwsmeriaid.

Meincnodi

Meincnodi yn erbyn gwerthiannau blaenorol. A ydych wedi gwneud masnachu prawf? Pa un a yw'n sêl cist car, stondin marchnad neu 'pop-up', mae'n fan cychwyn gwych i ragweld gwerthiannau yn y dyfodol. Bydd hefyd yn amlygu unrhyw ddiffyg yn eich strategaeth fusnes sydd angen ei ddiwygio e.e. os yw eich prisiau'n rhy uchel.

Beth yw rhagolwg llif arian a sut allai eich helpu chi?

Mae rhagolwg llif arian yn hanfodol i'ch helpu i reoli eich busnes a'i gostau. Gan ddefnyddio gwybodaeth sydd ar gael i chi, mae'n caniatáu i chi ragweld faint o arian sydd gennych yn dod i mewn ac yn mynd allan o'ch busnes ar unrhyw bwynt penodol.

Rheolau euraidd rhagweld llif arian

- Byddwch yn realistig.
- Cofiwch y diffiniadau o 'incwm' (arian a geir o waith a/neu fuddsoddiadau) a 'cost' (faint o arian sydd ei angen i gynhyrchu eich cynnyrch/gwasanaeth).
- Cynlluniwch ar gyfer senarios amrywiol, gan gynnwys pan fo pethau'n mynd o chwith.
- Ymgorfforwch gostau sefydlog (costau cyson megis rhent a chyflog) a chostau amrywiol (costau sy'n dibynnu ar faint rydych yn ei gynhyrchu, megis defnyddiau).
- Cynlluniwch ar gyfer natur dymhorol a chofiwch ymgorffori amseroedd prysur a thawel disgwyliedig yn ystod y flwyddyn.

Llif arian net eich busnes

= cyfanswm incwm + cyfanswm gwariant

Templed o gyllideb oroesi bersonol

Beth yw cyllideb oroesi bersonol a sut all eich helpu chi?

Cyllideb oroesi bersonol yw rhestr o'ch cyllid personol. Bydd yn dangos faint o arian fydd angen i chi gymryd o'r busnes i fyw arno.

Ariannu eich syniad busnes

Arian yn dod i mewn: refeniw

Trwy gwblhau rhagolwg llif arian, byddwch wedi cyfrifo cyfanswm yr arian sydd ei angen arnoch i wireddu eich syniad busnes.

Byddwch yn realistig

Nid yw eich gwerthiannau'n debygol i fod yr un fath bob mis a bydd gan y busnes cyfnodau prysur a thawel.

Taliadau rheolaidd

Os oes gan eich busnes daliadau rheolaidd, p'un a ydynt yn fisol, bob chwarter neu bob blwyddyn, byddwch yn ofalus wrth ddewis y mis a'r swm yn unol â hynny e.e. gellir talu taliadau yswiriant yn fisol, bob chwarter neu bob blwyddyn.

TAW

Os ydych yn cofrestru ar gyfer TAW (mae eich trosiant yn uwch na swm penodol fel yr amlinellwyd gan CThEM) cofiwch gynnwys eich taliadau chwarterol. Trosiant yw faint o arian y mae'r busnes yn ei wneud mewn cyfnod penodol, blwyddyn ariannol fel arfer.

Nodiadau

Straeon Llwyddiant

“Rydym wedi bod yn entrepreneuraidd erioed ac roeddem yn gwybod ein bod eisiau bod yn fos arnom ni’n hunain. Ar ôl datblygu gyrfaoedd llwyddiannus, roedd yn risg, ond gwnaeth y gefnogaeth a gawsom gan The Start Up Loans Company ein helpu i wireddu ein huchelgais.”

Ryan Palmer a David Pickard Cyd-sylfaenwyr, London Sock Company

Pecynnau cymorth am ddim eraill

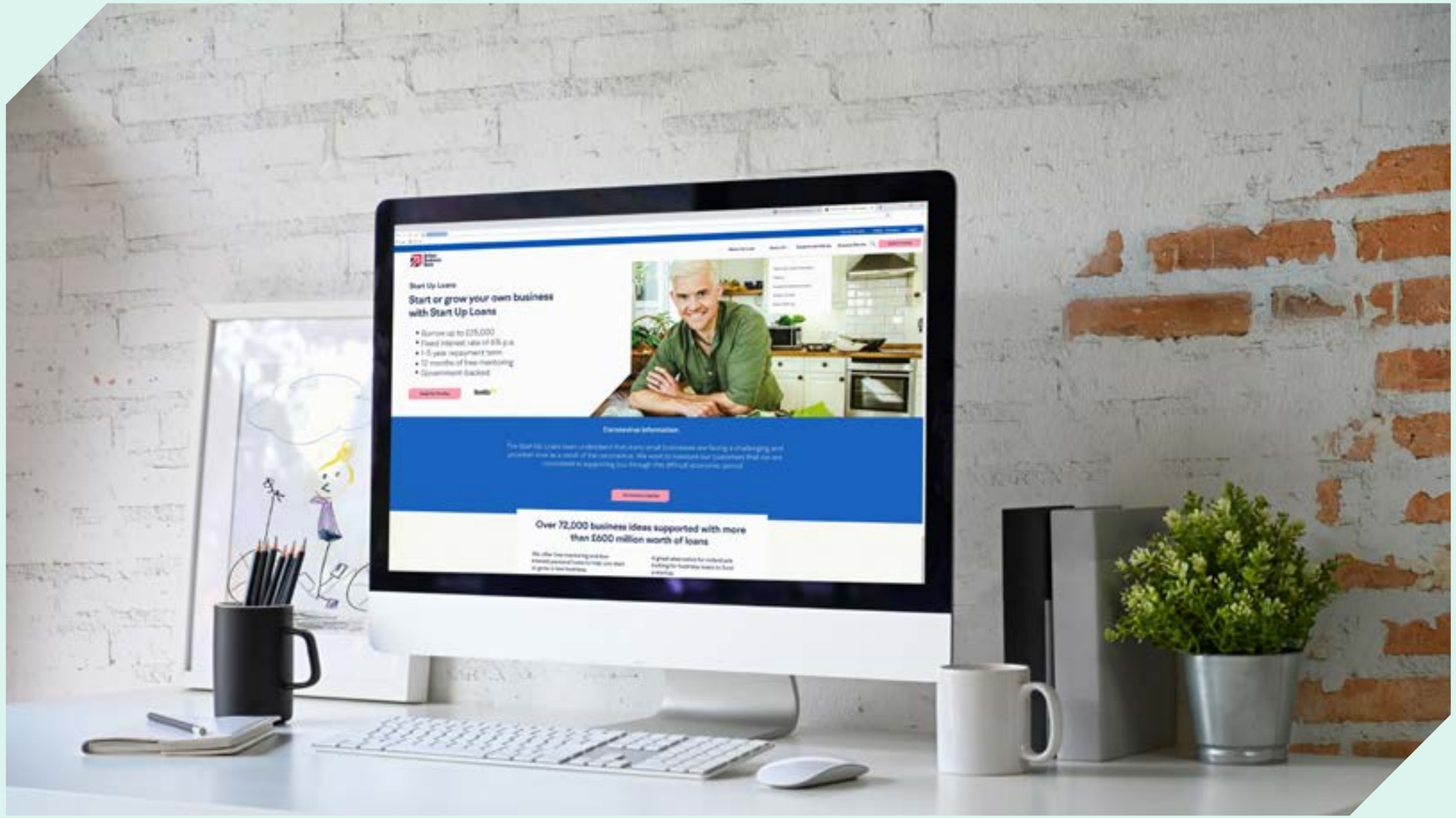
Rydym wedi creu pecynnau cymorth am ddim sy'n ymdrin â rhai o'r pynciau pwysicaf ar gyfer busnesau newydd fel eich un chi, gan gynnwys:

Pecyn cymorth cyfryngau cymdeithasol ❯

Pecyn cymorth cysylltiadau cyhoeddus ❯

Pecyn cymorth marchnata ❯

Pecyn cymorth ar gyfer Uwch-swyddogion Gweithredol ❯



British Business Bank plc
Steel City House
West Street
Sheffield S1 2GQ

startuploans.co.uk

Gwasanaethau cwsmeriaid: 0344 264 2600
Llinellau ar agor yn ystod yr wythnos 09.00 tan 18.00

startuploansuk
StartUpLoansUK

Dyddiad cyhoeddi: Tachwedd 2020

Ymwadiad: Dyluniwyd y canllaw hwn i helpu busnesau newydd i ddeall mwy am ddechrau busnes. Er ein bod yn gwneud ymdrech resymol i gadw'r wybodaeth yn y canllaw yn gyfredol, nid ydym yn gwarantu (awgrymu neu fel arall) ei bod yn gyfredol, yn gywir na'n gyflawn. Mae'r wybodaeth wedi'i bwriadu at ddibenion gwybodaeth gyffredinol yn unig ac nid yw'n ystyried eich sefyllfa bersonol, ac nid yw'n gyfystyr â chyngor cyfreithiol, ariannol, cyngor ar dreth na chyngor proffesiynol arall. Dylech ystyried bob amser a yw'r wybodaeth yn berthnasol i'ch amgylchiadau penodol a, lle bo hynny'n briodol, gofyn am gyngor proffesiynol neu arbenigol.

Mae The Start-Up Loans Company yn is-gwmni sy'n eiddo llwyr i Fanc Busnes Prydain cyf (British Business Bank plc). Mae'n gwmni cyfyngedig trwy warant, wedi'i gofrestru yng Nghymru a Lloegr, rhif cofrestru 08117656, swyddfa gofrestredig yn 71-75 Shelton Street, Covent Garden, Llundain, Lloegr, WC2H 9JQ. Mae Banc Busnes Prydain cyf yn fanc datblygu sydd dan berchnogaeth lwyr Llywodraeth ei Mawrhydi. Nid yw Banc Busnes Prydain cyf a'i is-gwmnïau yn sefydliadau bancio ac nid ydynt yn gweithredu felly. Nid ydynt wedi'u hawdurdodi na'u rheoleiddio gan yr Awdurdod Rheoleiddio Darbodus (PRA) na'r Awdurdod Ymddygiad Ariannol (FCA). Mae siart o strwythur cyfreithiol llawn y grŵp ar gael o: www.british-business-bank.co.uk