British Business Bank

Start Up Loans

Základní průvodce, jak začít

startuploans.co.uk
#startuploans

Obsah

1. Tvorba obchodní strategie 3
Objevte význam podnikatelského záměru a to, k čemu je pro podnikání užitečný

2. Průzkum trhu: poznání zákazníků 6
Poznejte svůj trh a své zákazníky
Kdo jsou vaši konkurenti?
Analýza SWOT

3. Organizační struktura 9
Živnostník nebo společnost s ručením omezeným
Daně a poplatky právnických osob
Pojištění pro podnikatele a právnické osoby

4. Kalkulace podnikových financí 13
Co je prognóza tržeb?
Co je prognóza cash-flow a k čemu je užitečná?
Financování podnikatelského nápadu

Příklady úspěchu 16
London Sock Company

Další bezplatné nástroje 17

Zrealizujte svůj podnikatelský nápad

Tato stručná příručka se zabývá několika nejdůležitějšími aspekty, které je potřeba zvážit, když začínáte podnikat, např. jak provést průzkum trhu, vypracovat prognózu cash-flow a zvolit organizační strukturu.

Sekce 1

Tvorba obchodní strategie

Objevte význam podnikatelského záměru a to, k čemu je pro podnikání užitečný.

1. Tvorba obchodní strategie

Takže jste připraveni jít se svým podnikatelským nápadem dál? Výborně! Prvním krokem je provést průzkum trhu, abyste zjistili, zda má váš nápad smysl a zda je po něm na trhu poptávka.

Objevte význam podnikatelského záměru a to, k čemu je pro podnikání užitečný

Definujte, čím se váš podnik zabývá

Prezentace ve výtahu (30–60vteřinový přehled o vašem podniku) je skvělý nástroj, s kterým je dobré při tvorbě obchodní strategie začít. Jedná se o krátké a výstižné shrnutí odpovědi na tuto otázku: „Čím se váš podnik zabývá?“

Lze jej použít k získávání kontaktů, ale také vám pomůže objasnit si účel a poslání firmy.

Co je podnikatelský záměr a k čemu je užitečný?

Podnikatelský záměr je písemný dokument, který popisuje obchodní cíle a plán, jak jich dosáhnete. Vysvětluje obchodní záměry i strategie a obsahuje prodejní, marketingové a finanční prognózy. Dobrý podnikatelský záměr vám pomůže zaměřit se na konkrétní nápady a poskytuje příležitost seskupit vše na jednom místě.

Podnikatelský záměr by měl shrnovat následující:

- Potřeby zákazníků, které se snažíte uspokojit.
- Způsob, jak váš podnik bude tyto potřeby uspokojovat a jak bude vytvářet zisk.

Podnikatelský záměr je pracovní dokument, který se vyvíjí spolu s podnikem. Obchodní strategie by měla zahrnovat tři důležitá témata, kterými se budeme zabývat v této příručce podrobněji:

- průzkum trhu (str. 6)
- organizační struktura (str. 9)
- kalkulace podnikových financí (str. 13)

Vzor podnikatelského záměru

Pokud ještě nemáte podnikatelský záměr hotový, stáhněte si zdarma vzor z webových stránek Start Up Loans.

Úkol

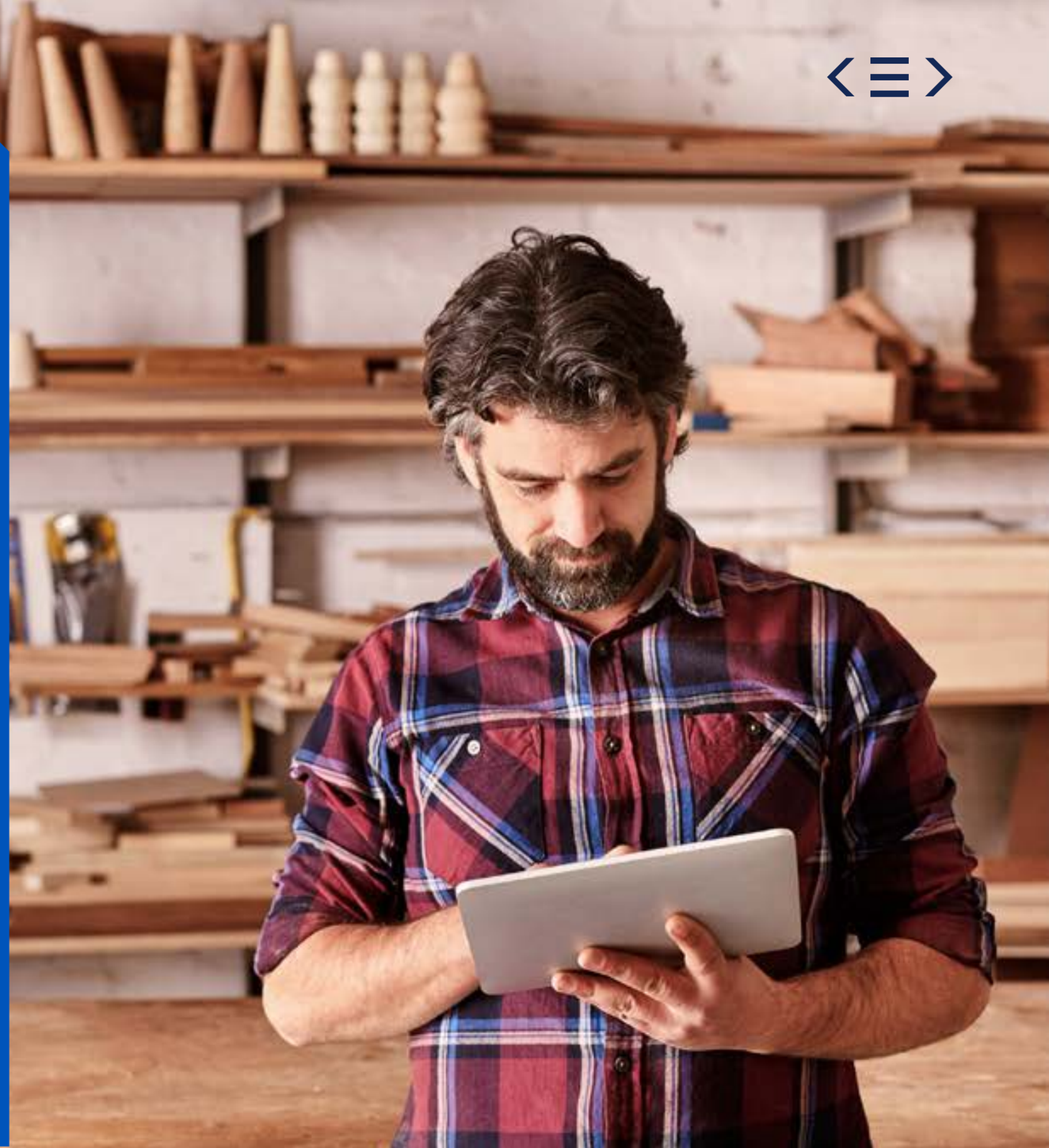
Sestavte 30–60vteřinovou prezentaci ve výtahu. Stručně popište firmu a co dělá. Nezapomeňte zahrnout:

- problémy, přání nebo potřeby, které vaše firma řeší,
- vysvětlení, jakým způsobem je vaše firma řeší.
- Udělejte to zajímavé – tuto prezentaci můžete později použít jako obchodní prezentaci k získání nových zákazníků.

Sekce 2

Průzkum trhu: Poznání zákazníků

- Poznejte svůj trh a své zákazníky
- Kdo jsou vaši konkurenti?
- Analýza SWOT



2. Průzkum trhu: poznání zákazníků

Takže podnikatelský nápad už máte. Teď je čas prozkoumat trh a potenciální zákazníky – jestli vůbec existují a zda má váš podnikatelský nápad šanci na úspěch.

Průzkum trhu vám také pomůže pochopit, co zákazníci chtějí a co jsou ochotni zaplatit za váš produkt nebo službu.

Poznejte svůj trh a své zákazníky

Metody průzkumu trhu pro vaši firmu:

Rozešlete anketu

Můžete vytvořit anketu a poslat ji svým kontaktům. Využít k tomu můžete i bezplatné nástroje jako SurveyMonkey. Sociální média jsou skvělým způsobem, jak oslovit více respondentů.

Propagujte svou anketu na sociálních médiích. Víte, že propagace příspěvků na sociálních médiích je relativně levná?

Zúčastněte se seznamovacích akcí

Sledujte akce ve svém okolí (bezplatné i zpoplatněné). Seznamte se s majiteli relevantních firem a potenciálními zákazníky. Zjistěte, co u nich funguje, a co nikoli.

Většina majitelů firem ráda mluví o svém podniku, pokud může, pomáhá ostatním podnikatelům. Nebojte se klást otázky!

Promluvte si s příbuznými a známými

Potřebujete konstruktivní kritiku a názory, v čem by se mohla vaše firma zlepšit.

Najděte zainteresovanou skupinu

Zainteresované skupiny představí váš podnik, produkt nebo službu relevantním zákazníkům a získají od nich zpětnou vazbu.

Vyhledejte relevantní skupiny nebo akce ve svém okolí. Uvádíte na trh výrobek pro nemluvňata? Oslovte skupiny pro matky s dětmi a zeptejte se, jestli byste jim mohli představit svou firmu.

Kdo jsou vaši konkurenti?

Podívejte se na firmy, které se zabývají něčím podobným jako vy. Zjistěte, v čem si vedou dobře, a v čem nikoli, a zamyslete se nad tím, v čem bude vaše firma lepší.

Prostudujte dvě skupiny konkurentů:

- **Přímou konkurenci**: firmy, které se zabývají přesně tím, čím vy. Otevíráte kavárnu? Máte proti sobě nejen velké hráče jako Starbucks, ale také nezávislé kavárny.
- **Nepřímou konkurenci**: to, že se jiná firma liší od vaší, ještě neznamená, že se od ní nemůžete něco naučit.

Co vzít v úvahu při analýze konkurence

- **Cena:** nabízí konkurence stejný produkt nebo službu za nižší cenu? Pokud jste dražší, je vyšší cena opodstatněná?
- **Kvalita:** je produkt nebo služba konkurence vysoce kvalitní? Dokážete poskytovat stejnou nebo vyšší kvalitu?
- **Poloha:** konkurence není jen místní. Kvůli internetu budete mít konkurenty po celém světě, a proto neomezujte průzkum trhu jen na svůj region.

Poloha nemusí vždy konkurenci odstranit – zejména pokud podnikáte na internetu.

Analýza SWOT

Analýza SWOT vám pomůže zjistit silné a slabé stránky podnikatelského záměru, stejně jako vnější příležitosti a hrozby, které by jej mohly ovlivnit.

- **Silné (S) a slabé (W) stránky**
  Silné a slabé stránky se týkají schopností vaší firmy.

  Příklad z praxe: silnou stránkou vaší kavárny je kvalita kávy, kterou prodáváte. Ale slabou stránkou jsou vysoké náklady na výrobu, a pro zákazníka je tak vaše káva dražší.
- **Příležitosti (O) a hrozby (T)**
  Příležitosti a hrozby se týkají vnějších faktorů, které mohou ovlivnit váš podnik.

  Příklad z praxe: příležitostí může být nová autobusová zastávka poblíž vaší kavárny, a tudíž i vyšší počet kolemjdoucích. Hrozbou může být růst ceny kávových zrn.

Úkol

Proveďte analýzu SWOT u svého podniku:

- V čem je vaše firma lepší než konkurence?
- Pomocí kterých silných stránek můžete využít vnějších příležitostí?
- Jak můžete snížit počet slabých stránek firmy?

Část 3

Organizační struktura

Živnostník nebo společnost s ručením omezeným

Daně a poplatky právnických osob

Pojištění pro podnikatele a právnické osoby

3. Organizační struktura

Před založením firmy se budete muset rozhodnout, s jakou strukturou budete podnikat.

Živnostník nebo společnost s ručením omezeným

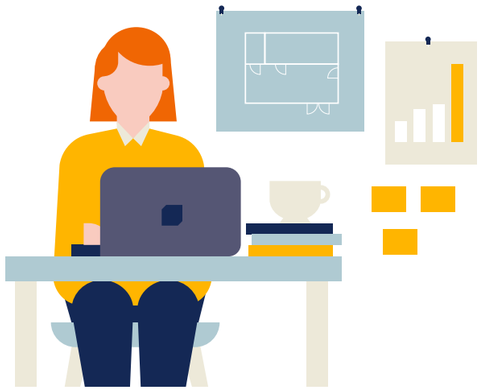
Při zakládání firmy máte v podstatě dvě možnosti:

- Zaregistrovat se jako živnostník
- Zaregistrovat se jako společnost s ručením omezeným

Nebo zaregistrovat firmu jako obchodní partnerství

Pokud společnost zakládají více než dvě osoby, registrace obchodního partnerství je snadný způsob, jak si mezi sebou rozdělit odpovědnost.

V tomto případě se můžete zaregistrovat jako společnost s ručením omezeným, nebo každý „zakladatel“ bude v rámci této společnosti vystupovat jako živnostník.



Živnostník	Společnost s ručením omezeným
Provozujete firmu jako fyzická osoba a nesete za ni odpovědnost.	Firma je samostatná právnická osoba, v které jste ředitelem.
Nemusíte svou firmu zaregistrovat u Companies House (britský obchodní rejstřík).	Musíte svou firmu registrovat u Companies House.
Nerozlišuje se mezi podnikovými a osobními financemi.	Podnikové finance jsou odděleny od osobních financí.
Můžete zaměstnávat další osoby.	Můžete zaměstnávat další osoby. Jako ředitel jste zaměstnancem společnosti.
Za každý daňový rok musíte vyplnit daňové přiznání a podat jej u HMRC.	Za každý daňový rok musíte vyplnit daňové přiznání a podat jej u HMRC.
Musíte platit daň z příjmu ze zisku, který vaše firma vytvoří.	Musíte platit daň z příjmu právnických osob.
Musíte platit sociální pojištění (National Insurance).	Společnost musí platit sociální pojištění (National Insurance) a daň z příjmu.
Osobně odpovídáte za ztráty, které podnik vytvoří.	Firma odpovídá za ztráty, které vytvoří.
Nemusíte posílat výroční zprávy do Companies House.	Musíte posílat výroční zprávy do Companies House.

Daně a poplatky právnických osob

Volba právní struktury podniku je zásadním rozhodnutím, protože má vliv na to, v jaké výši budete platit daně, které dokumenty budete muset vyplňovat a kdo ponese odpovědnost.

Je důležité, abyste si před registrací důkladně prostudovali dostupné možnosti.

Stojí zde za zmínku, že právní struktura společnosti se může měnit. To znamená, že pokud se zaregistrujete jako živnostník, ale později se rozhodnete, že je pro vás vhodnější struktura společnosti s ručením omezeným, můžete to změnit.

Daně a poplatky placené firmou se odvíjí od organizační struktury, kterou si zvolíte.

Níže uvádíme přehled běžných daní právnických osob a organizační struktury, které mají povinnost je platit. Prostudujte si tento seznam a pomocí něho se rozhodněte, která struktura je pro vaši firmu nejlepší, a nezapomeňte – tyto daně a poplatky budete muset zahrnout do prognózy cash-flow.

Běžné daně a poplatky právnických osob

Daň z příjmu právnických osob

Pokud zaregistrujete svou firmu jako společnost s ručením omezeným, budete muset platit daň z příjmu právnických osob. Jakmile firmu zapíšete do Companies House, budete ji muset zaregistrovat k dani z příjmu právnických osob u HMRC.

Srážková daň (PAYE)

Zaměstnáváte další osoby? Pokud ano, PAYE je systém, který umožňuje odečíst daň z příjmu a příspěvky na sociální zabezpečení (National Insurance) před výplatou mezd. Zaměstnancům je přidělen daňový kód, který stanovuje, kolik jim bude sraženo z výplaty.

Daň z kapitálových výnosů

Firemní zisky jsou zdanitelné. Pokud koupíte stůl za 100 £ a prodáte jej za 150 £, budete muset zaplatit daň z 50 £ zisku z tohoto prodeje, nikoli z celých 150 £, které jste dostali.

Poplatky z užívání komerčních nemovitostí (Business Rates)

Pokud máte v plánu provozovat firmu z kamenných, nebytových budov, jako je prodejna nebo kancelář, budete muset platit poplatek místnímu úřadu. Tyto poplatky se liší v závislosti na tom, kde se firma nachází, proto si před podpisem smlouvy k užívání nemovitosti rozhodně ověřte místní sazby.

Daň z příjmů

Každá osoba v placeném zaměstnání ve Spojeném království je povinna platit daň z příjmu, jestliže příjem převyšuje určitou částku. Příjem pod určitou hranici stanovenou finančním úřadem HMRC je nezdanitelný, ale existují další daňové sazby, které se odvíjejí od příjmu. Ty určuje britská vláda a mohou se měnit.

Aktuální sazby daně z příjmu ve Spojeném království

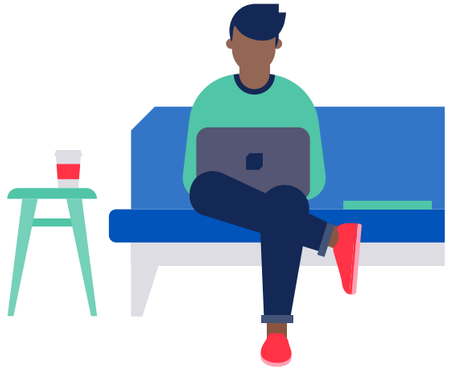
Sociální pojištění (National Insurance)

Pokud jste OSVČ, vztahují se na vás jiné sazby sociálního pojištění (National Insurance), které se odvíjí od zisku.

Aktuální sazby příspěvků na sociální zabezpečení (National Insurance) ve Spojeném království

DPH

Pokud vaše firma vykáže v období 12 měsíců zdanitelný obrat nad určitou částku, budete se muset zaregistrovat jako plátce DPH. Registrace se provádí u HMRC.



Aktuální sazby DPH ve Spojeném království

Termín podání daňového přiznání

Daňové období běží od 6. dubna do 5. dubna následujícího roku.

Pokud jste OSVČ nebo podnikáte jako živnostník nebo ředitel společnosti s ručením omezeným, budete muset podat daňové přiznání k určitému datu. Zapište si jej do kalendáře a nezapomeňte si zjistit termíny podání.

Companies House nabízí **upomínkovou službu e-mailem**, kterou můžete využít, abyste termín nezmeškali.

Pojištění pro podnikatele a právnické osoby

Před začátkem podnikání je důležité si uvědomit, jakým rizikům budete pravděpodobně čelit.

Pojištění odpovědnosti zaměstnavatele

Toto pojištění vás chrání pro případ, že zaměstnanec onemocní nebo přijde k úrazu v důsledku práce pro vaši firmu. Je ze zákona povinné, i když máte jen jednoho zaměstnance.

Pojištění občanskoprávní odpovědnosti

Chrání vás pro případ, že se někdo zraní (nebo dojde ke ztrátě nebo poškození
jeho majetku) v důsledku vašeho podnikání a bude za tento úraz či ztrátu vyžadovat odškodné.
Pokud si zákazníci mohou vaše služby najmout, mají právo požádat vás o předložení pojištění občanskoprávní odpovědnosti.

Pojištění odpovědnosti za újmu způsobenou vadným výrobkem

Chrání vás pro případ, že se někdo zraní v důsledku používání výrobku, který vaše firma vyrábí.

Pojištění odpovědnosti za škodu způsobenou při výkonu povolání

Pokud provozujete firmu v kamenných, nebytových prostorech (např. v kanceláři), budete muset platit poplatky místnímu úřadu (tzv. business rates). Ty se liší v závislosti na tom, kde se vaše firma nachází.

Komerční nemovitosti

Pokud provozujete firmu z kamenných budov, toto pojištění vás chrání před náklady na opravu nemovitosti a náhradu ztraceného nebo poškozeného zboží v případě nějakého incidentu.

Pojištění klíčových osob

Pokud jste OSVČ, nesete výhradní odpovědnost za svou firmu vy sami. Jedná se o druh životního pojištění, jehož beneficientem bude firma v případě ztrát způsobených úmrtím nebo dlouhou nemocí důležitého zaměstnance.

Část 4

Kalkulace podnikových financí

Co je prognóza tržeb?

Co je prognóza cash-flow a k čemu je užitečná?

Financování podnikatelského nápadu

4. Kalkulace podnikových financí

Problémy s firemním cash-flow mohou být pro startupy zničující. Proto je nesmírně důležité vědět, jaké má firma příjmy a výdaje a kolik musí vydělávat, aby dosáhla zisku.

Co je prognóza tržeb?

Prognóza tržeb představuje odhad, kolik jednotek produktu nebo služby prodáte každý den, týden nebo měsíc. Až spočítáte všechny náklady spojené s výrobou a propagací produktu nebo služby, měli byste získat představu o tom, kolik budete muset prodat, abyste dosáhli slušného zisku.

Cesty na trh

Zvažte různé kanály, pomocí kterých budete prodávat své zboží nebo služby, a to, jak se budou tržby u jednotlivých kanálů lišit – internet, prodejna nebo tržnice?

Varianty produktu

Pokud máte více než jeden výrobek, jak se budou lišit tržby u každého z nich? Zamyslete se nad faktory, jako je cena, prodejní kanály, dostupnost a přání i potřeby zákazníků.

Srovnávání

Porovnávejte tržby s těmi předchozími. Vyzkoušeli jste si prodej nanečisto? Místa jako bleší trhy, tržnice nebo stánky jsou skvělým ukazatelem potenciálních budoucích tržeb. Zároveň poukáží na slabiny v obchodní strategii, které bude možná třeba změnit, např. cena je příliš vysoká.

Co je prognóza cash-flow a k čemu je užitečná?

Prognóza cash-flow je klíčová k řízení firmy a jejích nákladů. Pomocí dostupných informací můžete předpovědět, jaké má firma příjmy a výdaje v konkrétním okamžiku.

Zlatá pravidla prognózy cash-flow:

- Buďte realističtí.
- Zapamatujte si definici „příjmů“ (peníze získané z práce, popř. investic) a „výdajů“ (částka potřebná k výrobě produktu/služby).
- Naplánujte si různé scénáře včetně případných nezdarů.
- Zahrňte fixní náklady (neměnné náklady jako nájemné a mzdy) a variabilní náklady (náklady podle objemu produkce, např. materiál).
- Plánujte s ohledem na sezónnost a nezapomeňte zahrnout rušná období a tzv. okurkovou sezónu.

Čistý firemní cash-flow

= příjem celkem + výdaje celkem

Vzor základního osobního rozpočtu

Co je základní osobní rozpočet a k čemu je užitečný?

Základní osobní rozpočet je seznam osobních financí. Ukáže vám částku, jakou si budete muset z firmy brát na běžné živobytí.

Financování podnikatelského nápadu

Příjem: tržby

Sestavením prognózy cash-flow zjistíte, kolik peněz budete potřebovat k realizaci svého podnikatelského nápadu.

Buďte realističtí.

Vaše tržby pravděpodobně nebudou každý měsíc stejné a firma bude mít rušná a klidná období.

Pravidelné platby

Pokud firma hradí nějaké pravidelné platby, ať už měsíčně, čtvrtletně nebo ročně, pečlivě si zvolte měsíc a částku, např. pojištění lze platit měsíčně, čtvrtletně nebo ročně.

DPH

Pokud jste plátcem DPH (tj. máte obrat vyšší než částka stanovená HMRC), nezapomeňte zahrnout tyto čtvrtletní platby. Obrat je objem peněz, které firma vydělá většinou v průběhu jednoho daňového roku.

Poznámky

Příklady úspěchu

“Vždy jsme měli podnikatelského ducha a věděli jsme, že budeme dělat sami na sebe. Budování úspěšné kariéry s sebou vždycky neslo určité riziko, ale díky podpoře od Start Up Loans Company jsme to dokázali.”

Ryan Palmer a David Pickard, spoluzakladatelé London Sock Company

Další bezplatné nástroje

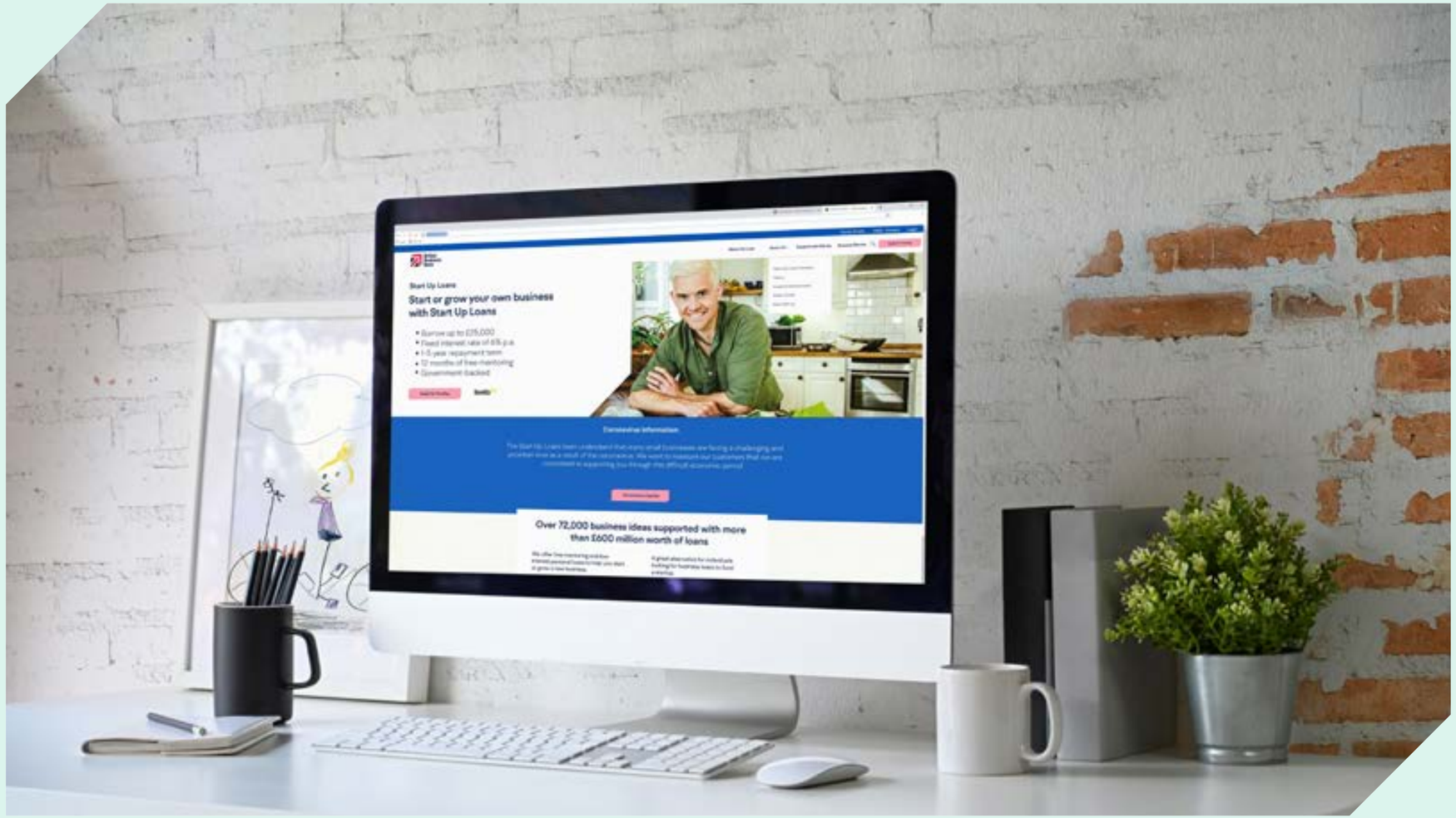
Vytvořili jsme bezplatné nástroje pro oblasti, které jsou pro startupy jako ten váš nejdůležitější:

Nástroj pro sociální sítě >

Nástroj pro PR >

Nástroj pro marketing >

Nástroj pro SEO >



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

startuploans.co.uk

Zákaznické služby: 0344 264 2600
Linky jsou v provozu každý pracovní den od
09:00 do 18:00 hod

startuploansuk
StartUpLoansUK

Datum publikace: Listopad 2020

Prohlášení: Tato příručka je určena jako pomoc nově začínajícím firmám, aby se dozvěděly více informací o zahájení podnikání. Ačkoli vynakládáme přiměřené úsilí k tomu, aby byly informace v této příručce vždy aktuální, nemůžeme zaručit (implicitně či jinak), že jsou aktuální, přesné a úplné. Tyto informace jsou pouze všeobecné a neberou v úvahu vaši osobní situaci, ani nepředstavují právní, finanční, daňové či jiné odborné rady. Vždy uvažte, zda jsou tyto informace relevantní pro vaše konkrétní osobní okolnosti, a v případě potřeby vyhledejte odborné nebo specializované poradenství či pomoc.

Start-Up Loans Company je v plném vlastnictví British Business Bank plc. Je to společnost s ručením omezeným s garancí, zapsaná v Anglii a Walesu, IČ: 08117656, sídlo na 71-75 Shelton Street, Covent Garden, Londýn, Anglie, WC2H 9JQ. British Business Bank plc je rozvojová banka, kterou plně vlastní vláda Spojeného království. British Business Bank plc a její pobočky nejsou bankovní instituce a ani jako takové nepodnikají. Nejsou oprávněny ani regulovány úřadem Prudential Regulation Authority (PRA) ani Financial Conduct Authority (FCA). Kompletní schéma právní struktury skupiny je k dispozici na www.british-business-bank.co.uk.