



Start Up Loans

A vállalkozás indításának alapvető útmutatója

startuploans.co.uk
#startuploans

Tartalomjegyzék

1. Üzleti stratégiád kidolgozása	3	Sikertörténetek	16
Fedezd fel, miért fontos üzleti tervet készíteni, és az hogyan segít a vállalkozásod működésében		London Sock Company	
2. Piackutatás: ügyfelek megértése	6	Egyéb ingyenes eszköztárak	17
A piac és az ügyfeleid megértése			
Kik a versenytársaid?			
A vállalkozásod SWOT-elemzése			
3. A vállalkozásod felépítése	9		
Egyéni vállalkozó vagy korlátolt felelősségű társaság			
A vállalkozást terhelő adók és díjak			
Vállalkozói biztosítás			
4. A vállalkozásod pénzügyeinek kiszámítása	13		
Mi az értékesítési előrejelzés?			
Mi a cashflow előrejelzés, és hogyan segíthet neked?			
Az üzleti elképzelésed finanszírozása			

Az üzleti elképzelésed megvalósítása

Ez a rövid útmutató áttekinti a legfontosabb szempontokat, melyeket egy vállalkozás indításakor meg kell fontolni, többek között azt, hogyan kell piackutatást végezni, cashflow előrejelzést készíteni és megválasztani a vállalkozás felépítését.

1. rész

Az üzleti stratégiád kidolgozása

Fedezd fel, miért fontos üzleti tervet készíteni, és az hogyan segít a vállalkozásod működésében



1. Az üzleti stratégiád kidolgozása

Szóval készen állsz arra, hogy az üzleti ötletedet a következő szintre emeld? Nagyszerű! Az első lépés a piackutatás, mellyel meggyőződhetsz arról, hogy az ötleted biztosan megállja-e a helyét, és van-e rá igény a piacon.

Fedezd fel, miért fontos üzleti tervet készíteni, és az hogyan segít a vállalkozásod működésében

Meg kell határozni, mivel foglalkozik a vállalkozásod

Egy bevezető rész – a vállalkozás 30–60 másodperces áttekintése – nagyszerűen megadja az alaphangot az üzleti stratégiád kidolgozásához. Ez egy rövid, csattanós összefoglalója annak, hogy megválaszold a következő kérdést: „Mivel foglalkozik a vállalkozásod?”

Használható hálózatiépítéshez is, de abban is segíthet, hogy tisztábban lásd a vállalkozásod célját és küldetését.

Mi az üzleti terv, és hogyan segíthet neked?

Az üzleti terv egy olyan írásos dokumentum, amely leírja az üzleti célokat, és körvonalazza a tervet azok megvalósításához. Kifejti az üzleti célokat és stratégiákat, és tartalmazza az értékesítési, marketinges és pénzügyi előrejelzéseket. Egy jó üzleti tervvel jobban tudsz összpontosítani az elképzeléseidre és ötleteidre, illetve ez egy lehetőség arra, hogy mindent a teljes összefüggésében láss egy helyen.

Az üzleti tervnek összegeznie kell:

- Az ügyféligényeket, melyeket ki szeretnél elégíteni
- A vállalkozás hogyan teljesíti ezeket az igényeket, és termel hasznot

Az üzleti tervre egy olyan dokumentumként kell tekinteni, amelyen folyamatosan dolgozol, és amely együtt fejlődik a vállalkozásoddal. Az üzleti stratégiának három fontos témakört kell lefednie, melyeket ebben az útmutatóban részletesen áttekintünk:

- piackutatás (6. oldal)
- a vállalkozás felépítése (9. oldal)
- a vállalkozás pénzügyeinek kiszámítása (13. oldal)

Sablon az üzleti tervhez

Ha még nincs üzleti terved, töltsd le az ingyenes, könnyen használható sablonunkat a Start Up Loans weboldalról.





Tevékenység

Hozz létre egy 30–60 másodperces bevezetőt. Foglald össze a vállalkozásodat és annak tevékenységét. Ügyelj a következőkre:

- Térj ki arra a problémára, igényre vagy szükségletre, melyet a vállalkozás kielégít
- Ismertesd, hogy a vállalkozásod pontosan hogyan oldja ezt meg
- Legyen érdekes – ez a bevezető később megadhatja az alaphangot a jövőbeli értékesítéshez.

Grid area for writing the business introduction.

2. rész

Piackutatás: Ügyfelek megértése

A piac és az ügyfelek megértése

Kik a versenytársaid?

A vállalkozásod SWOT-elemzése



2. Piackutatás: ügyfelek megértése

Szóval van üzleti ötleted. Akkor itt az ideje megismerni a piacot és a potenciális ügyfeleidet – lényegében, hogy van-e igény, és életképes-e az üzleti ötleted.

A piackutatás abban is segíthet, hogy jobban megértsd, mit akarnak az ügyfeleid, és mennyit hajlandóak fizetni a termékedért vagy szolgáltatásodért.

A piac és az ügyfeleid megértése

Piackutatási módszerek a vállalkozásod számára:

Felmérések kiküldése

Felméréseket hozhatsz létre, és kiküldheted őket az ismerőseidnek. Akár ingyenes eszközöket is használhatsz, például a SurveyMonkey oldalt. A közösségi média nagyszerű eszköz ahhoz, hogy több választ kapj.

A felmérés reklámozása közösségi médián. Tudtad, hogy a közösségi média csatornáin viszonylag olcsón reklámozhatod a mondanivalóidat?

Részvétel hálózatépítési eseményeken

Tartsd szemmel a környékeden rendezett (ingyenes és fizetős) eseményeket. Barátkozz a kapcsolódó vállalkozások tulajdonosaival és a potenciális ügyfelekkel. Ismerd meg, hogy mi működik számukra, és mi nem.

A legtöbb vállalkozás tulajdonosa boldogan mesél a vállalkozásáról, és támogat más vállalkozókat, ha tud. Ne félj kérdezni!

Beszélg a családdoddal és a barátaiddal

Építő jellegű kritikára és visszajelzésekre van szükséged ahhoz, hogy a vállalkozásod mit tudna jobban csinálni.

Tarts fenn fókuszcsoportot

A fókuszcsoportokkal a vállalkozásod, a terméked vagy a szolgáltatásod az érintett ügyfelekhez kerül, hogy tőlük kapj visszajelzést.

Keress kapcsolódó csoportokat vagy eseményeket a területeden. Babáknak szóló terméket kívánsz bevezetni? Lépj kapcsolatba baba-mama csoportokkal, és kérdezd meg, részt vehetsz-e az eseményeken, hogy bemutathasd a vállalkozásodat.

Kik a versenytársaid?

Nézz meg olyan vállalkozásokat, amelyek hozzád hasonló tevékenységet végeznek. Azonosítsd be, mit csinálnak jól, mit csinálnak rosszul, és miben tudsz jobbat nyújtani náluk.

Vizsgáld meg a versenytársak két csoportját:

- **Közvetlen versenytársak:** azok a vállalkozások, melyek pontosan azt csinálják, mint te. Kávézót szeretnél nyitni? Versenyezned kell a nagy márkákkal, mint a Starbucks, és a helyi kávézókkal egyaránt.
- **Közvetett versenytársak:** csak azért, mert egy vállalkozás eltér a tiedtől, még nem jelenti azt, hogy nem tanulhatsz valamit tőle.

Mit kell megfontolni, amikor a versenytársakat méred fel?

- **Ár:** a versenytársad alacsonyabb áron adja ugyanazt a terméket vagy szolgáltatást? Ha drágább vagy, meg tudod indokolni, miért?
- **Minőség:** a versenytársad jó minőségű terméket vagy szolgáltatást kínál? Tudsz ugyanolyan vagy jobb minőséget biztosítani?
- **Helyszín:** versenytársak nem csak helyben vannak. Az internettel a versenytársaid a világ minden tájáról érkehetnek, szóval ne csak a saját környékeden kutass.

A helyszín nem feltétlenül zár ki egy vállalkozást a versenytársak közül – különösen, ha internetes tevékenységet végzel.



A vállalkozás SWOT-elemzése

A SWOT-elemzés segít beazonosítani az üzleti elképzelésed erős és gyenge pontjait, valamint azokat a külső lehetőségeket vagy fenyegetéseket, melyek hatással lehetnek rá.

- **Erős (S) és gyenge (W) pontok**
Az erős és gyenge pontok a vállalkozásod képességeire utalnak.
Életszerű példa: a kávézód erőssége a kínált kávé minősége. Gyenge pontja viszont a gyártás magas költsége, így a vendégek drágán juthatnak kávéhoz.
- **Lehetőségek (O) és fenyegetések (T)**
A lehetőségek és a fenyegetések olyan külső tényezőkre összpontosítanak, melyek hatással lehetnek a vállalkozásodra.
Életszerű példa: lehetőséget jelenthet egy új buszmegálló a kávézó mellett, mivel emiatt többen járnak arra. Fenyegetés lehet például a borkávé árának növekedése.



Tevékenység

Végezd el a vállalkozás SWOT-elemzését:

- Mitől jobb a te vállalkozásod, mint a versenytársaké?
- Milyen erősségeid vannak, melyekkel kihasználhatod a külső lehetőségeket?
- Hogyan csökkentheted a vállalkozásod gyenge pontjainak számát?

3. rész

A vállalkozás felépítése

Egyéni vállalkozó vagy korlátolt felelősségű társaság

A vállalkozást terhelő adók és díjak

Vállalkozói biztosítás



3. A vállalkozás felépítése

Amikor megalapítod a vállalkozásodat, el kell döntened, hogy milyen társasági formában folytatod a tevékenységedet.

Egyéni vállalkozó vagy korlátolt felelősségű társaság

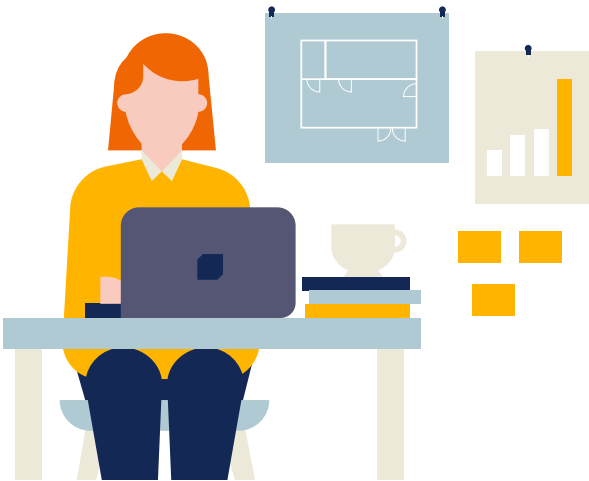
Két fő lehetőség van az új vállalkozásod számára:

- Bejegyzés egyéni vállalkozóként
- Bejegyzés korlátolt felelősségű társaságként

Vagy bejegyeztetheted a vállalkozásodat társulásként

Amennyiben kettő vagy több ember hoz létre egy céget, a társulás egy egyszerű módja a felelősség megosztásának.

Ezt meg lehet tenni úgy, hogy korlátolt felelősségű társaságként jegyezteted be, vagy úgy, hogy minden alapító egyéni vállalkozóként jár el a cégben.



Egyéni vállalkozó	Korlátolt felelősségű társaság
Te működteted a vállalkozást, és te vagy felelős érte	A vállalkozás egy különálló jogi személy, amelynek te vagy az igazgatója
Nem kell bejegyeztetned a Companies House hatóságnál	Be kell jegyeztetned a Companies House hatóságnál
Nem különülnek el a vállalkozás pénzügyei a személyes pénzügyeidtől	A vállalkozás pénzügyei elkülönülnek a személyes pénzügyeidtől
Lehetnek alkalmazottaid	Lehetnek alkalmazottaid. Igazgatóként te is a társaság alkalmazottja vagy
Minden pénzügyi évre adóbevallást kell benyújtani a HMRC részére	Minden pénzügyi évre adóbevallást kell benyújtani a HMRC részére
Jövedelemadót kell fizetned a vállalkozásban elért nyereségre	Társasági adót kell fizetned
Társadalombiztosítási járulékot (National Insurance) kell fizetned	A társaságnak társadalombiztosítási járulékot (National Insurance) és jövedelemadót kell fizetnie
Személyesen felelsz a vállalkozás veszteségeiért	A vállalkozás felel a saját veszteségeiért
Nem kell éves jelentést benyújtani a Companies House hatósághoz	Éves jelentést kell benyújtani a Companies House hatósághoz

A vállalkozást terhelő adók és díjak

Fontos döntés a vállalkozás jogi formájának megválasztása, mivel ez hatással lesz arra, hogy mennyi adót fizetsz, mennyi papírt kell kitöltened, és milyen felelősséggel tartozol.

Fontos, hogy rászánd az időt, és kutasd fel a

Érdemes megjegyezni, hogy a vállalkozás jogi formája változhat. Szóval ha egyéni vállalkozóként jegyeztetted be magad, de később úgy döntesz, hogy a korlátolt felelősségű társaság a jövőben kedvezőbb lenne, akkor válthatsz.

rendelkezésedre álló lehetőségeket, mielőtt bejegyeztetted.

A vállalkozást terhelő adók és díjak függenek attól, hogy milyen jogi formát választasz.

Az alábbiakban adjuk meg körvonalakban a vállalkozásokat leggyakrabban terhelő adókat, és hogy azokat milyen jogi formában kell fizetni. Tanulmányozd a listát, amely segítségedre lehet annak eldöntésében, hogy melyik társasági forma a legkedvezőbb a vállalkozásod számára. Ne feledd, hogy ezeket az adókat és díjakat fel kell tüntetned a cashflow előrejelzésedben.

A vállalkozásokat leggyakrabban terhelő adók és díjak

Társasági adó

Amennyiben a vállalkozásodat korlátolt felelősségű társaságként jegyeztetted be, társasági adót kell fizetned. Miután megtörtént a bejegyzés a Companies House hivatalnál, regisztrálnod kell társasági adóra a HMRC-nél is.

Pay as you earn (PAYE)

Alkalmazottaid vannak? Ha igen, akkor a PAYE az a rendszer, amely alapján figyelembe veheted a jövedelemadót és a társadalombiztosítási járulékot (National Insurance), mielőtt kifizetnéd a béreket. Az alkalmazottaknak van egy adóködjük, amely megadja, hogy a bérük mekkora részét kell levonni a fizetésükből.

Nyereségadó

A vállalkozás nyeresége után kell adót fizetni. Ha veszel egy asztalt £100-ért, és eladod £150-ért, akkor az eladásból származó £50 nyereség után kell adót fizetni, nem pedig a teljes £150 bevétel után.

Iparűzési adókulcs

Ha a vállalkozást nem lakossági, fizikai telephelyen – például boltban vagy irodában – tervezed működtetni, akkor iparűzési adót kell fizetned a helyi önkormányzatnak. Ez eltér attól függően, hogy hol van a vállalkozásod, ezért ellenőrizd az adó mértékét, mielőtt leszerződsz a telephellyel.

Jövedelemadó

Az Egyesült Királyságban jövedelemadót kell fizetnie minden olyan személynek, aki pénzért vállal munkát, és egy bizonyos összegnél többet keres. A HMRC által megállapított határérték alatti jövedelem adómentes, viszont vannak egyéb adókulcsok is, melyeket a jövedelem mértéke határoz meg. Ezeket az Egyesült Királyság kormánya állapítja meg, és ezek változhatnak.

A legfrissebb adókulcsok megtekintése

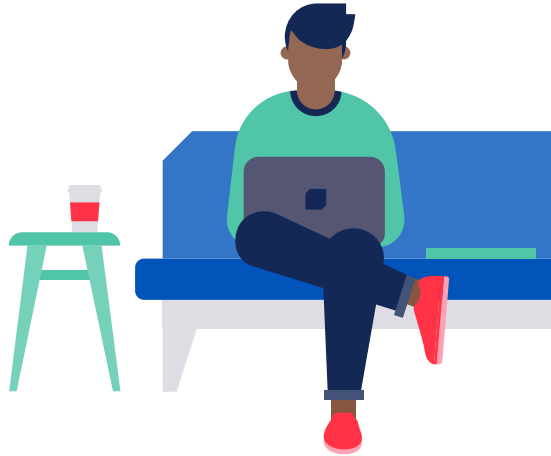
Társadalombiztosítási járulék (National Insurance)

A társadalombiztosítási járulékokat (National Insurance) eltérő kulcsok alapján kell fizetni, ha vállalkozó vagy, és ezt a nyereséged határozza meg.

Az Egyesült Királyságban fizetendő társadalombiztosítási járulék (National Insurance) legfrissebb kulcsainak megtekintése

ÁFA

Amennyiben a vállalkozásod „áfaköteles bevétele” egy adott 12 hónapos időszak alatt elér egy bizonyos szintet, akkor be kell lépned az áfakörbe. Ezt a HMRC-nél tudod megtenni.



Az Egyesült Királyság legfrissebb áfakulcsainak megtekintése

Adóbevallás benyújtási határideje

Az adóév április 6-tól a következő év április 5-ig tart.

Amennyiben egyéni vállalkozó vagy egy korlátolt felelősségű társaság igazgatója vagy, akkor egy adott határidőig el kell készítened az adóbevallásodat. Írd be a dátumot a naptárba, és ne feledd ellenőrizni a bejegyzésre vonatkozó határidőket sem.

A Companies House fenntart egy **e-mailes emlékeztető szolgáltatást is**, mellyel gondoskodhatsz arról, hogy ne feledkezz meg a benyújtási határidőkről.

Vállalkozói biztosítás

Amikor vállalkozást indítasz, fontos tisztában lenni a várható kockázatokkal.

Munkáltatói felelősség

Ez a biztosítást védelmet nyújt a számodra, ha egy alkalmazott beteg lesz vagy megsérül a vállalkozásod részére végzett munkája miatt. Ez a biztosítás jogilag kötelező még akkor is, ha csak egyetlen alkalmazottad van.

Általános felelősség

Védelmet nyújt a számodra, ha egy személy megsérül (vagy a vagyontárgya elvesz vagy károsodik) a vállalkozásod miatt, és kártérítést követelnek a sérülés (vagy veszteség) miatt.

Amennyiben az ügyfelek igénybe vehetik a szolgáltatásaidat, akkor kérésre megtekinthetik az általános felelősségbiztosítási kötvényt.

Termékfelelősség

Védelmet nyújt a számodra, ha valaki megsérül egy termék miatt, amit a vállalkozásod gyárt.

Szakmai felelősség

Amennyiben a vállalkozásod nem lakossági, fizikai telephelyen – például irodában – működik, akkor iparűzési adót kell fizetned a helyi önkormányzatnak. Ez eltér a telephely helyétől függően.

Kereskedelmi ingatlan

Amennyiben a vállalkozásod fizikai telephelyről végzi a tevékenységét, ez a biztosítás fedezi a költségeket, ha baleset esetén az ingatlant javítani kell, illetve pótolni kell az elveszett vagy megsérült készletet.

Kulcsszemély

Amennyiben egyéni vállalkozó vagy, akkor egyedül felelsz a vállalkozásodért. Ez az életbiztosítás egy bizonyos fajtája, amelynek célja, hogy kártalanítsa a vállalkozást az olyan veszteségért, melyet egy fontos alkalmazott halála vagy hosszan tartó betegsége miatt szenved el.



4. rész

A vállalkozás pénzügyeinek kiszámítása

Mi az értékesítési előrejelzés?

Mi a cashflow előrejelzés, és hogyan segíthet neked?

Az üzleti elképzelésed finanszírozása



4. A vállalkozás pénzügyeinek kiszámítása

A cashflow-problémák végzetesek lehetnek induló vállalkozások esetén. Éppen ezért fontos tudnod, hogy a vállalkozásba mennyi pénz jön be, és onnan mennyi megy ki, valamint hogy mennyi pénzt kell keresned ahhoz, hogy nyereségessé válhass.

Mi az értékesítési előrejelzés?

Az értékesítési előrejelzés egy becslés arról, hogy a termékedből vagy szolgáltatásodból mennyit tudsz értékesíteni egy nap, egy héten vagy egy hónapban. A termék vagy szolgáltatás előállítására és marketingjére vonatkozó költségek kiszámítása után tisztában kell lenned azzal, hogy mennyit kell eladnod a tisztességes nyereség érdekében.

A piacra vezető út

Gondold át az értékesítési csatornáidat, és hogy az eladás folyamata hogyan tér el ezek esetén – interneten, boltban vagy piacon árulsz?

Termékvariációk

Ha több terméket is árulsz, hogyan fog eltérni ezek értékesítése? Gondolj olyan tényezőkre, mint például az ár, az értékesítési csatorna, a rendelkezésre állás, illetve az ügyféligény vagy -szükséglet.

Viszonyítás

Viszonyíts a korábbi értékesítésekhez. Végeztél próbaértékesítést? Akár bolhapiacra, piaci standon vagy sátorból értékesítesz, ez egy nagyszerű módja annak, hogy megbecsüld a jövőbeli értékesítést. Szintén képes kimutatni az üzleti stratégia hibáit – például ha túl magas az ár –, melyeken javítani kell.

Mi a cashflow előrejelzés, és hogyan segíthet neked?

A cashflow előrejelzés létfontosságú segítség a vállalkozás és az azzal járó költségek kezelésében. A rendelkezésedre álló információk felhasználásával előre jelezheted, hogy bármely időpontban mennyi pénz jön be vállalkozásodba, és mennyi megy ki onnan.

A cashflow előrejelzés arany szabályai:

- Légy realista.
- Ne feledd a „bevétel” (a munkából, illetve befektetésből befolyó pénzügyösszeg) és a „költség” (a termék/szolgáltatás előállításához szükséges pénzügyösszeg) fogalmát.
- Tervezz meg több helyzetet is, például, ha rosszra fordulnak a dolgok.
- Vedd figyelembe a fix költségeket (az állandó költségeket, például a bérleti díj és a fizetések), valamint a változó költségeket (melyek függenek attól, hogy mennyit gyártasz, például az alapanyagok).
- Tervezd be a szezonális változásokat, és ne feledd figyelembe venni az év forgalmas és csendes időszakait.

A vállalkozás nettó cashflow-ja

= összes jövedelem + összesen kiadás

Sablon a személyes túlélési költségvetésedhez

Mi a személyes túlélési költségvetés, és hogyan segíthet neked?

A személyes túlélési költségvetésed a személyes pénzügyeidet sorolja fel. Megmutatja, mennyi pénzt kell kivenned a vállalkozásból a megélhetésedre.



Az üzleti elképzelés finanszírozása

Bejövő pénz: bevétel

A cashflow előrejelzés elkészítésével kiszámoltad, mekkora összegre van szükséged az üzleti elképzelésed megvalósításához.

Légy realista.

Az értékesítés nem lesz ugyanannyi minden hónapban, és a vállalkozásnak lesznek forgalmasabb és csendesebb időszakai.

Rendszeres kifizetések

Amennyiben a vállalkozásnak vannak rendszeres – havi, negyedéves vagy éves – kifizetései, körültekintően válaszd ki a hónapot és az összeget, pl. a biztosítási díjat lehet havonta, negyedévente vagy évente fizetni.

ÁFA

Ha belépsz az áfakörbe, (az eredményed meghaladja a HMRC által meghatározott összeget), ne felejtse el figyelembe venni a negyedéves kifizetéseket. Az árbevétel az a pénzösszeg, amely befolyik a vállalkozásba egy bizonyos időszak alatt, általában egy pénzügyi évben.

Megjegyzések

Siker- történetek

“

Mindig is vállalkozó szelleműek voltunk, és tudtuk, hogy saját magunkért kell dolgoznunk. Mivel már sikeres karrier volt mögöttünk, ez egy kockázatos lépés volt, de meg tudtuk valósítani, mert a The Start Up Loans Company segített.

”

Ryan Palmer és David Pickard társalapítók,
London Sock Company



Egyéb ingyenes eszköztárak

Ingyenes eszköztárakat hoztunk létre, melyek lefedik a tiedhez hasonló, induló vállalkozások legfontosabb témaköreit, többek között:

[Közösségi média eszköztár](#)

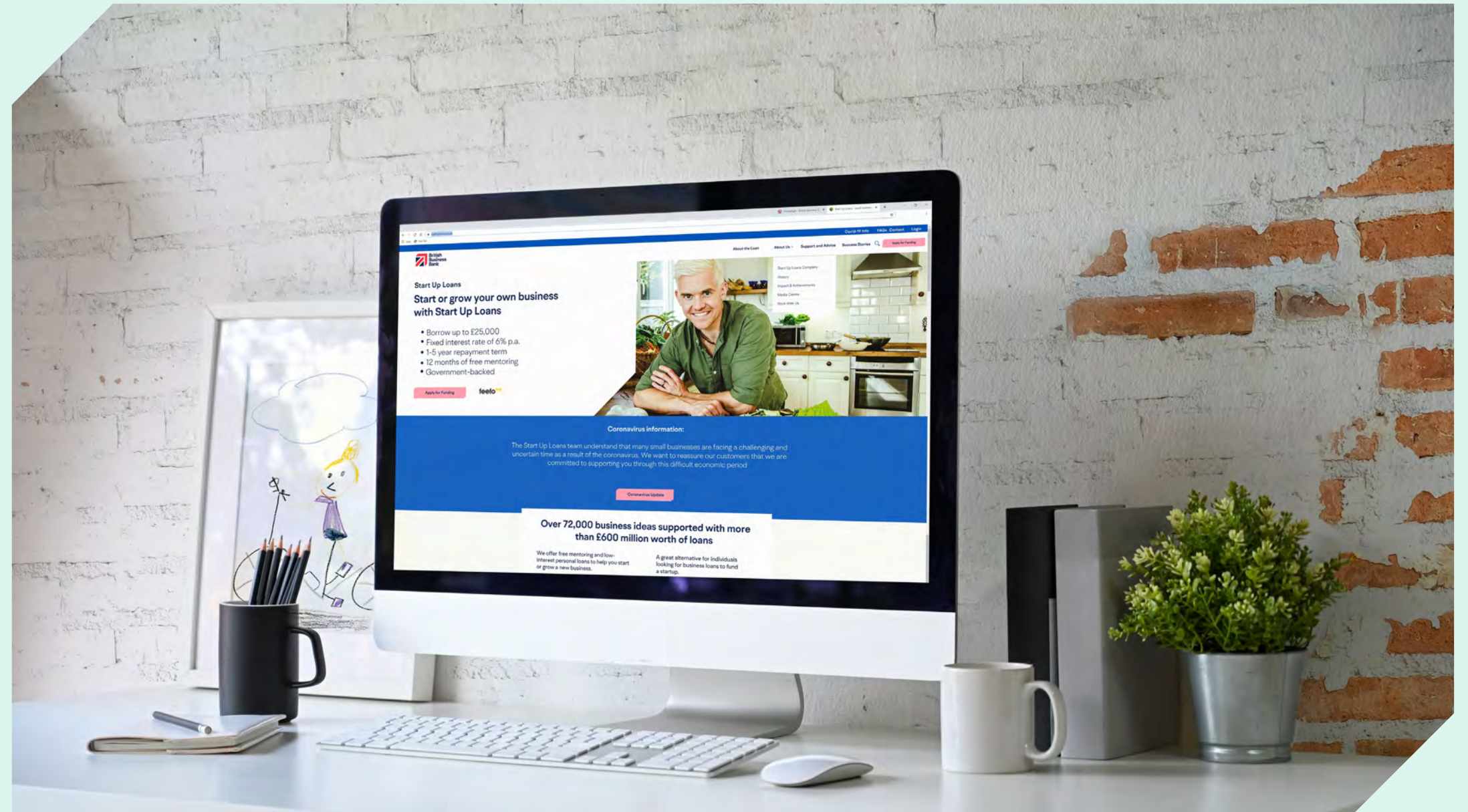


[PR eszköztár](#)

[Marketing eszköztár](#)



[Keresőoptimalizálási eszköztár](#)





British Business Bank plc

Steel City House
West Street
Sheffield S1 2GQ

startuploans.co.uk

Ügyfélszolgálat: 0344 264 2600

A vonal hétköznapiokon 9:00 és 18:00 óra között
hívható.

 **startuploansuk**

 **StartUpLoansUK**

Kiadás dátuma: 2020. november

Jogi nyilatkozat: Ennek az útmutatónak az a célja, hogy segítséget nyújtson az új vállalkozások számára, hogy többet megtudhassanak a vállalkozás indításáról. Az észszerűség keretein belül mindent megtettünk annak érdekében, hogy az útmutatóban megadott információk naprakészek legyenek, ennek ellenére (sem kifejezetten sem hallgatólagosan) nem garantáljuk, hogy azok naprakészek, pontosak és teljes körűek. Az információkat általános tájékoztatási célra szántuk, amelyek nem veszik figyelembe a személyes körülményeidet, és nem minősülnek jogi, pénzügyi, adóügyi vagy egyéb szakmai tanácsadásnak. Mindig gondold át, hogy az adott információ vonatkozik-e a saját körülményeidre, és – ahol ez megfelelő – kérj tanácsot vagy támogatást egy szakembertől vagy specialistától.

A Start-Up Loans Company a British Business Bank plc teljes tulajdonú leányvállalata. Ez egy garanciával korlátozott felelősségű társaság, melyet Angliában és Walesben jegyezték be a 08117656 cégjegyzékszámra, és melynek bejegyzett székhelye 71-75 Shelton Street, Covent Garden, London, WC2H 9JQ, Anglia. A British Business Bank plc egy fejlesztési bank, melynek kizárólagos tulajdonosa a kormány. A British Business Bank plc és annak leányvállalatai nem minősülnek pénzügyi intézeteknek, és nem működnek akként. Ezeket nem hagyta jóvá és nem szabályozza a Prudential Regulation Authority (PRA) vagy a Financial Conduct Authority (FCA). A csoport teljes szervezeti felépítése megtalálható a www.british-business-bank.co.uk weboldalon.