British Business Bank

Împrumutul Start Up

Ghidul esențial pentru începerea unei afaceri

startuploans.co.uk
#startuploans

Conținut

1. Dezvoltați-vă strategia de afaceri 3

Descoperiți importanța unui plan de afaceri și cum acesta ajută afacerea dumneavoastră

2. Studiu de piață: înțelegerea clienților 6

Înțelegeți piața și clienții dumneavoastră

Cine sunt competitorii dumneavoastră?

Analiza SWOT pentru afacerea dumneavoastră

3. Structura companiei dumneavoastră 9

Asociat unic sau societate cu răspundere limitată

Impozite și taxe de afaceri

Asigurare de afaceri

4. Calcularea finanțelor afacerii dumneavoastră 13

Ce este o prognoză de vânzări?

Ce este o prognoză a fluxului de numerar și cum vă poate ajuta?

Finanțarea ideii dumneavoastră de afaceri

Expuneri de succes 16

London Sock Company

Alte instrumente gratuite 17

Transformați ideea dumneavoastră de afaceri într-o realitate

Acest ghid sumar analizează unele dintre cele mai importante aspecte care trebuie luate în considerare atunci când începeți o afacere, inclusiv cum să efectuați studii de piață, să completați o previziune a fluxului de numerar și să alegeți o structură a companiei.

Secțiunea 1.

Dezvoltați-vă strategia de afaceri

Descoperiți importanța unui plan de afaceri și cum ajută acesta afacerea dumneavoastră

1. Dezvoltați-vă strategia de afaceri

Deci, sunteți gata să duceți ideea dumneavoastră de afaceri la nivelul următor? Minunat! Primul pas este efectuarea de studii de piață pentru a vă asigura că ideea dumneavoastră este valabilă și că există cerere pe piață.

Descoperiți importanța unui plan de afaceri și cum ajută acesta afacerea dumneavoastră

Definiți obiectul afacerii dumneavoastră

O scurtă descriere - o prezentare generală a afacerii dumneavoastră de 30-60 de secunde - este un instrument excelent pentru a începe atunci când vă dezvoltați strategia de afaceri. Este un rezumat scurt și rapid al răspunsului dumneavoastră la această întrebare: „Ce face afacerea dumneavoastră?”

Acesta poate fi utilizat pentru lucrul în rețea (networking), dar vă poate ajuta, de asemenea, să clarificați scopul și obiectivul afacerii dumneavoastră.

Ce este un plan de afaceri și cum vă poate ajuta?

Un plan de afaceri este un document scris care descrie obiectivele dumneavoastră de afaceri și prezintă un plan pentru modul în care le veți atinge. Acesta explică obiectivele și strategiile de afaceri și include prognoza dumneavoastră de vânzări, marketing și prognoza financiară. Un plan de afaceri bun vă poate ajuta să vă concentrați gândirea și ideile și este o oportunitate de a aduna totul într-un singur loc.

Planul dumneavoastră de afaceri ar trebui să cuprindă:

- Nevoile clientului pe care doriți să le îndepliniți
- Modul în care afacerea dumneavoastră va satisface aceste nevoi și va obține profit

Un plan de afaceri ar trebui să fie un document de lucru care se dezvoltă alături de afacerea dumneavoastră. Strategia dumneavoastră de afaceri ar trebui să acopere trei subiecte importante pe care le vom parcurge în detaliu în acest ghid:

- studiu de piață (p. 6)
- structura companiei dumneavoastră (p. 9)
- calcularea finanțelor afacerii dumneavoastră (p. 13)

Model pentru Planul de afaceri

Dacă nu aveți deja un plan de afaceri, descărcați modelul gratuit și ușor de utilizat de pe pagina de web Împrumuturi Start Up (Start Up Loans).

Activitate

Creați o descriere scurtă de 30-60 de secunde. Faceți un scurt rezumat al afacerii dumneavoastră și a activității acesteia. Asigurați-vă că:

- Includeți problema, doriți sau aveți nevoie de soluții pentru afacerea dumneavoastră
- Explicați exact modul în care afacerea dumneavoastră rezolvă acest lucru
- Fiți interesant - această prezentare poate acționa ca un treaptă pentru vânzări ulterioare.

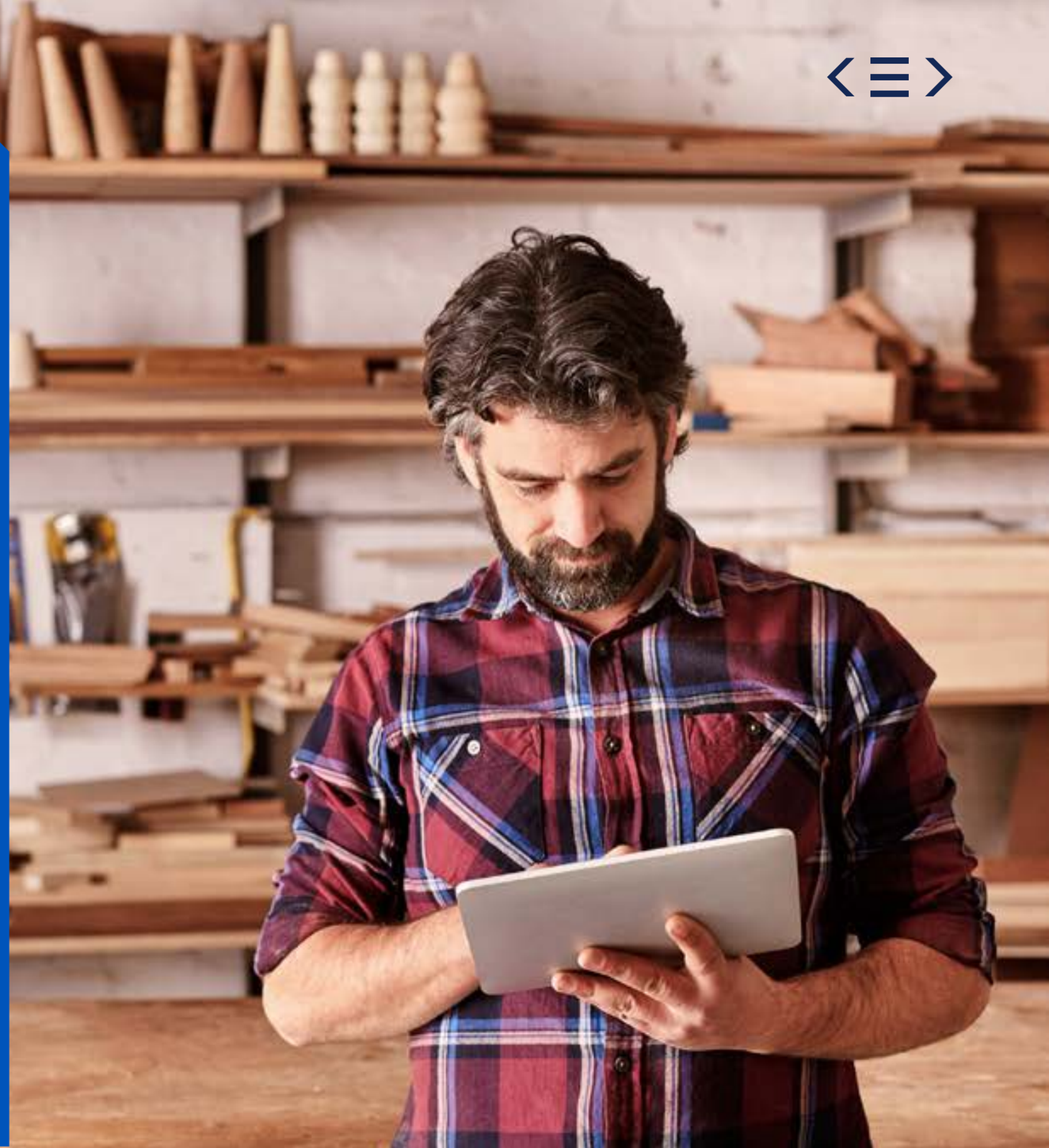
Secțiunea 2.

Studiu de piață: Înțelegerea clienților

Înțelegeți piața și clienții dumneavoastră

Cine sunt competitorii dumneavoastră?

Analiza SWOT pentru afacerea dumneavoastră



2. Studiu de piață: înțelegerea clienților

Deci, aveți o idee de afaceri. Acum este timpul să aflați despre piață și potențialii dumneavoastră clienți - practic dacă există vreunul ”acolo” și dacă ideea dumneavoastră de afaceri este viabilă.

De asemenea, studiile de piață vă pot ajuta să înțelegeți ce vor clienții dumneavoastră și cât sunt dispuși să plătească pentru a pune mâna pe produsul sau serviciul dumneavoastră.

Înțelegeți piața și clienții dumneavoastră

Analiza SWOT pentru afacerea dumneavoastră

Trimiteți un sondaj

Puteți crea și trimite un sondaj persoanelor de contact. De asemenea, puteți folosi și instrumente gratuite, cum ar fi SurveyMonkey. Rețele de socializare reprezintă o modalitate foarte bună de a crește răspunsurile.

Promovați-vă sondajul pe rețelele de socializare. Știați că puteți promova postările pe canalele de socializare relativ ieftin?

Participați la evenimente de networking

Urmăriți evenimentele (gratuite și cu plată) din zona dumneavoastră. Deveniți apropiați cu proprietarii de afaceri relevante și clienții potențiali. Aflați despre ce funcționează și ce nu pentru ei.

Majoritatea proprietarilor de afaceri sunt bucuroși să vorbească despre afacerile lor și să sprijine alți antreprenori dacă pot. Nu vă fie teamă să adresați întrebări!

Vorbiți cu familia și prietenii

Aveți nevoie de critici și feedback constructiv cu privire la ceea ce ar putea face afacerea dumneavoastră mai bine.

Țineți un grup de studiu

Grupurile de studiu plasează afacerea, produsul sau serviciul în fața clienților relevanți pentru a obține feedback-ul lor.

Căutați grupuri sau evenimente relevante în zona dumneavoastră. Încercați să lansați un produs pentru copii? Contactați grupurile de mame și copii mici și vedeți dacă vă permit să participați și să vă prezentați afacerea.

Cine sunt competitorii dumneavoastră?

Uitați-vă la companiile care fac ceva similar cu ceea ce doriți să faceți. Identificați ce fac și ce nu fac bine și gândiți-vă la ce va face afacerea dumneavoastră mai bine.

Examinați două grupuri de competitori:

- **Competitorii direcți**: acele afaceri care desfășoară aceeași activitate ca și dumneavoastră. Vreți să deschideți o cafenea? Vă confruntați cu nume mari precum Starbucks, precum și cu cafenelele locale.
- **Competitorii indirecți**: doar pentru că o altă afacere este diferită de a dumneavoastră nu înseamnă că nu puteți învăța ceva din ea.

Ce trebuie să luați în considerare atunci când cercetați competitorii

- **Prețul:** competitorul dumneavoastră oferă același produs sau serviciu la un preț mai mic? Dacă prețurile dumneavoastră sunt mai scumpe, le puteți justifica?
- **Calitate:** produsul sau serviciul concurentului dumneavoastră este de calitate ridicată? Calitatea pe care o oferiți este la fel sau o puteți îmbunătăți?
- **Locația:** competitorii nu sunt doar locali. Cu internetul, concurenții dumneavoastră pot veni din întreaga lume, așa că nu vă limitați cercetările la regiunea dumneavoastră.

Locația nu le exclude întotdeauna ca competitor – în special dacă desfășurați o afacere în mediul online.

Analiza SWOT pentru afacerea dumneavoastră

Analiza SWOT vă poate ajuta să identificați punctele forte și punctele slabe ale ideii dumneavoastră de afaceri, precum și oportunitățile externe și amenințările care ar putea avea impact asupra acesteia.

- **Punctele forte (S) și punctele slabe (W)**
  Punctele forte și punctele slabe se referă la capacitățile companiei dumneavoastră.

  Exemplu de lucru: punctul forte al cafenelei dumneavoastră este calitatea cafelei pe care o vinde. Dar un punct slab este costul ridicat de producție, ceea ce face cafeaua dumneavoastră scumpă pentru clienți.
- **Oportunități (O) și amenințări (T)**
  Oportunitățile și amenințările se referă la factori externi care ar putea afecta afacerea dumneavoastră.

  Exemplu de lucru: o oportunitate ar putea fi o nouă stație de autobuz lângă cafeneaua dumneavoastră și o creștere a numărului de trecători. O amenințare ar putea fi creșterea costului pentru boabele de cafea.

Activitate

Completați analiza SWOT pentru afacerea dumneavoastră

- Ce face afacerea dumneavoastră mai bună decât cea a competitorilor dumneavoastră?
- Ce puncte forte puteți folosi pentru a profita de oportunitățile externe?
- Cum puteți reduce numărul de puncte slabe din cadrul afacerii dumneavoastră?

Secțiunea 3.

Structura companiei dumneavoastră

Asociat unic sau societate cu răspundere limitată

Impozite și taxe de afaceri

Asigurare de afaceri

3. Structura companiei dumneavoastră

Când începeți afacerea, dumneavoastră va trebui să decideți în ce structură veți tranzacționa.

Asociat unic sau societate cu răspundere limitată

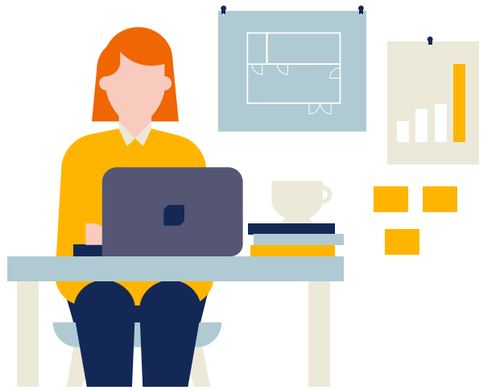
Există două opțiuni principale pentru noua dumneavoastră afacere:

- Înregistrați-vă în calitate de asociat unic
- Înregistrați-vă în calitate de companie cu răspundere limitată

Sau înregistrați-vă afacerea ca parteneriat

Dacă există două sau mai multe persoane care formează o companie, înregistrarea ca parteneriat este o modalitate simplă de a împărți responsabilitatea.

Puteți face acest lucru înregistrându-vă ca o societate cu răspundere limitată sau de fiecare „fondator” care acționează ca asociat unic în cadrul companiei.



Asociat unic	Companie cu răspundere limitată
Operați afacerea ca persoană fizică și sunteți responsabil pentru afacere	Compania este o entitate juridică separată, și dumneavoastră sunteți director
Nu este nevoie să vă înregistrați afacerea la Registrul Comerțului (Companies House)	Trebuie să vă înregistrați afacerea la Registrul Comerțului (Companies House)
Nu se face nicio diferență între finanțele de afaceri și finanțele personale	Finanțele de afaceri sunt separate de finanțele personale
Puteți angaja personal	Puteți angaja personal În calitate de director, sunteți angajat al companiei
Trebuie să completați o declarație de venituri pentru fiecare an financiar pentru Administrația Vamală și Fiscală (HMRC)	Trebuie să completați o declarație de venituri pentru fiecare an financiar pentru Administrația Vamală și Fiscală (HMRC)
Trebuie să plătiți impozit pe venit pe profiturile pe care le realizează afacerea dumneavoastră.	Trebuie să plătiți impozitul pe profit
Trebuie să plătiți contribuțiile pentru Asigurările Sociale	Trebuie să plătiți contribuțiile pentru Asigurările Sociale și impozit pe venit
Sunteți responsabil personal pentru pierderile pe care le suferă afacerea	Compania este responsabilă pentru pierderile pe care le suferă
Nu trebuie să depuneți Rapoarte Anuale la Registrul Comerțului (Companies House)	Trebuie să depuneți Rapoarte Anuale la Registrul Comerțului (Companies House)

Impozite și taxe de afaceri

Alegerea structurii juridice a companiei dumneavoastră este o problemă importantă, deoarece va avea impact asupra impozitului pe care îl plătiți, a documentelor pe care trebuie să le completați și a răspunderii.

Este important să vă acordați ceva timp pentru a cerceta opțiunile disponibile înainte de a vă înregistra.

Trebuie menționat faptul că structura juridică a companiei dumneavoastră se poate schimba. Deci, dacă vă înregistrați ca asociat unic, dar decideți că o structură a societății pe acțiuni este mai potrivită mai jos, puteți schimba.

Impozitele și taxele pe care le va plăti afacerea dumneavoastră depind de structura pe care o alegeți.

Mai jos, am prezentat impozitele comerciale comune și structurile companiei care sunt eligibile să le plătească. Studiați această listă și utilizați-o pentru a vă ajuta să decideți ce structură este cea mai potrivită pentru afacerea dumneavoastră și rețineți - va trebui să includeți aceste taxe și taxe în previziunile fluxului de numerar.

Taxe și taxe comerciale obișnuite pe care să le luați în considerare

Impozitul pe profit

Dacă vă înregistrați afacerea ca societate cu răspundere limitată, va trebui să plătiți impozitul pe profit. După ce v-ați înregistrat la Registrul Comerțului, va trebui să vă înregistrați pentru Impozitul pe Profit la Administrația Vamală și Fiscală (HMRC).

Impozitul Plată pe măsură ce câștigi (PAYE)

Angajați personal? Dacă da, PAYE este un sistem care vă permite să luați în calcul impozitul pe venit și contribuțiile de Asigurări Naționale înainte de a plăti salariile. Angajaților li se atribuie un cod fiscal care determină care sunt deducerile din salariu lor.

Impozitul pe câștigurile de capital

Profiturile afacerii dumneavoastră sunt impozabile. Dacă cumpărați o masă pentru 100 de lire sterline și o vindeți cu 150 de lire sterline, veți fi impozitat pe profitul de 50 de lire sterline pe care l-ați obținut din vânzare, nu pe suma totală de 150 de lire sterline pe care ați primit-o.

Ratele contractuale ale afacerii

Dacă intenționați să vă conduceți afacerea din spații comerciale, cum ar fi un magazin sau un birou, veți avea de plată ratele contractuale către consiliului local. Acestea vor fi diferite în funcție de locul în care se află afacerea dumneavoastră,
deci asigurați-vă că verificați ratele contractuale înainte de a semna contractul pentru sedii.

Impozitul pe venit

Toți angajații plătiți în Regatul Unit ar trebui să plătească impozit pe venit dacă venitul lor depășește o anumită sumă. Veniturile sub pragul stabilit de Administrația Vamală și Fiscală (HMRC) nu sunt impozitate, totuși există alte cote de impozitare care sunt determinate de venit. Acestea sunt stabilite de guvernul britanic și se pot schimba.

Aflați cele mai recente rate de impozitare pe venit din Regatul Unit

Contribuțiile pentru Asigurările Naționale

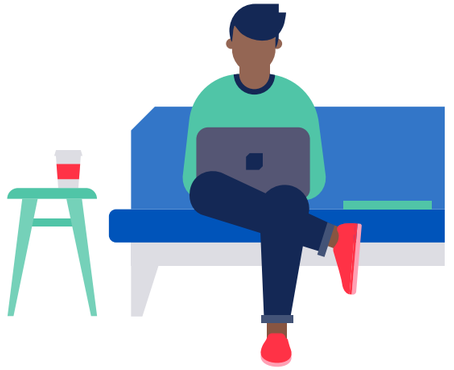
Există rate diferite ale Contribuțiilor la Asigurările Naționale dacă sunteți o persoană care desfășoară o activitate independentă și acestea sunt determinate de profiturile dumneavoastră.

Vedeți cele mai recente rate de contribuție pentru Asigurările Naționale din Regatul Unit

TVA (Taxa pe valoare adăugată)

Dacă „cifra de afaceri impozabilă pe TVA” a afacerii dumneavoastră depășește o anumită sumă într-o perioadă de 12 luni, va trebui să vă înregistrați pentru TVA. Faceți acest lucru prin intermediul Administrației Vamale și Fiscale (HMRC).

Aflați cele mai recente rate de impozitare pe venit din Regatul Unit



Data pentru depunerea declarației pe venit

Anul fiscal este cuprins între 6 aprilie și 5 aprilie anul următor.

Dacă sunteți o persoană care desfășoară o activitate independentă și funcționați ca asociat unic sau ca director al unei companii cu răspundere limitată, va trebui să completați o declarație de venituri până la un anumit termen. Introduceți data în agendă și nu uitați să verificați termenele limită pentru înregistrare.

Registrul Comerțului are un serviciu **de email de tip memento** pe care îl puteți utiliza pentru a vă asigura că nu depășiți termenul limită de depunere.

Asigurare de afaceri

Când începeți afacerea, este important să înțelegeți riscurile pe care probabil le veți înfrunta.

Răspunderea angajatorilor

Această asigurare vă poate ajuta să vă protejați dacă un angajat se îmbolnăvește sau se rănește din cauza muncii pe care o face pentru afacerea dumneavoastră. Chiar dacă aveți un singur angajat, această asigurare este o cerință legală.

Răspunderea civilă

Vă protejează dacă o persoană este vătămată (sau bunurile au fost pierdute sau deteriorate) ca urmare a afacerii dumneavoastră și vrea să fie despăgubită pentru acea leziune (sau pierdere). Dacă clienții vă pot angaja serviciile, aceștia vă pot cere să vă vadă polița de asigurare de răspundere civilă.

Răspunderea pentru produse

Vă protejează dacă cineva este vătămat ca urmare a produsului pe care îl produce afacerea.

Răspundere civilă profesională

Dacă afacerea dumneavoastră funcționează din spații comerciale (de exemplu, un birou), va trebui să plătiți rate contractuale către consiliul local. Acestea diferă în funcție de locația sediului dumneavoastră.

Bunuri comerciale

Dacă afacerea dumneavoastră funcționează din spații fizice, această asigurare vă protejează împotriva costurilor de reparare a proprietății și înlocuirea orice stocuri pierdute sau deteriorate, în cazul în care se întâmplă un accident.

Omul cheie

Dacă desfășurați o activitate independentă, aveți responsabilitatea exclusivă pentru afacerea dumneavoastră. Aceasta este o formă de asigurare de viață care ar avea ca scop compensarea afacerii din pierderile care ar apărea din cauza decesului sau a bolii prelungite a unui angajat important.

Secțiunea 4.

Calcularea finanțelor afacerii dumneavoastră

Ce este o prognoză de vânzări?

Ce este o prognoză a fluxului de numerar și cum vă poate ajuta?

Finanțarea ideii dumneavoastră de afaceri

4. Calcularea finanțelor afacerii dumneavoastră

Problemele legate de fluxul de numerar al companiei dumneavoastră pot fi decisive pentru afacerile incipiente. De aceea, este esențial să știți câți bani ați câștigat și ce cheltuieli a avut afacerea dumneavoastră și ce trebuie să faceți pentru ca afacerea dumneavoastră să obțină profit.

Ce este o prognoză de vânzări?

O prognoză a vânzărilor este o estimare a câte unități din produsul sau serviciul dumneavoastră veți vinde în fiecare zi, săptămână sau lună. După ce ați calculat toate costurile implicate în producerea și comercializarea produsului sau serviciului dumneavoastră, ar trebui să fiți știți cât trebuie să vindeți pentru a obține un profit sănătos.

Rutele dumneavoastră către piață

Luați în considerare canalele prin care vindeți și cum vor diferi vânzările pe fiecare dintre acestea - sunteți online, într-un magazin sau o piață?

Variante de produs

Dacă aveți mai multe produse, cum vor varia vânzările pentru fiecare dintre acestea? Gândiți-vă la factori precum prețul, canalul de vânzare, disponibilitatea și dorința sau nevoia clienților.

Indice de referință

Indice de referință față de vânzările anterioare. Ați efectuat tranzacții de încercare? Fie că este vorba de o vânzare la târg, un stand de piață sau un pop-up, este un punct de plecare mare pentru a prognoza vânzările viitoare. De asemenea, va evidenția orice defecte din strategia dumneavoastră de afaceri care ar putea necesita modificări, de exemplu dacă prețul dumneavoastră este prea mare.

Ce este o prognoză a fluxului de numerar și cum vă poate ajuta?

O previziune a fluxului de numerar este vitală pentru a vă ajuta să vă gestionați afacerea și costurile acesteia. Folosind informațiile disponibile, vă permite să prognozați cât de mulți bani sunt investiți și cheltuiți în afacerea dumneavoastră la un moment dat.

Regulile de aur ale previziunii fluxurilor de numerar:

- Fiți realist.
- Amintiți-vă definițiile „venitului” (bani primiți din muncă și/sau investiții) și „costuri” (suma de bani necesară pentru a crea produsul/serviciul).
- Planificați mai multe scenarii, inclusiv atunci când lucrurile nu merg bine.
- Factor în costuri fixe (costuri constante, cum ar fi chiria și salariile) și costuri variabile (costuri în funcție de cât produceți, cum ar fi materialele).
- Planificați în funcție de sezon și nu uitați să luați în considerare perioadele aglomerate și liniștite ale an

Fluxul net de lichidități al afacerii dumneavoastră

= venit total **+** cheltuieli totale

Model pentru bugetul personal de subzistență

Ce este un buget personal de subzistență și cum te poate ajuta?

Un buget personal de subzistență este o listă a finanțelor personale. Vă va arăta suma pe care va trebui să o luați din afacere pentru a trăi.

Finanțarea ideii dumneavoastră de afaceri

Bani în numerar încasați: venituri

Completarea unei previziuni a fluxului de numerar, ar însemna să vă calculați suma de bani de care ați aveai nevoie pentru a vă transforma ideea de afacere într-o realitate.

Fiți realist.

Este puțin probabil ca vânzările dumneavoastră să fie la fel în fiecare lună, iar afacerea va avea perioade aglomerate și liniștite.

Plăți periodice

Dacă afacerea dumneavoastră are plăți periodice, indiferent dacă acestea sunt lunare, trimestriale sau anuale, aveți grijă atunci când selectați luna și suma corespunzătoare de exemplu plățile asigurărilor pot fi plătite lunar, trimestrial sau anual.

TVA (Taxa pe valoare adăugată)

Dacă vă înregistrați pentru TVA (cifra dumneavoastră de afaceri este mai mare decât o anumită sumă, așa cum este menționat de HMRC), nu uitați să includeți plățile dumneavoastră trimestriale. Cifra de afaceri este suma de bani pe care o are afacerea într-un anumit timp, de obicei un an financiar.

Observații

Expuneri de succes

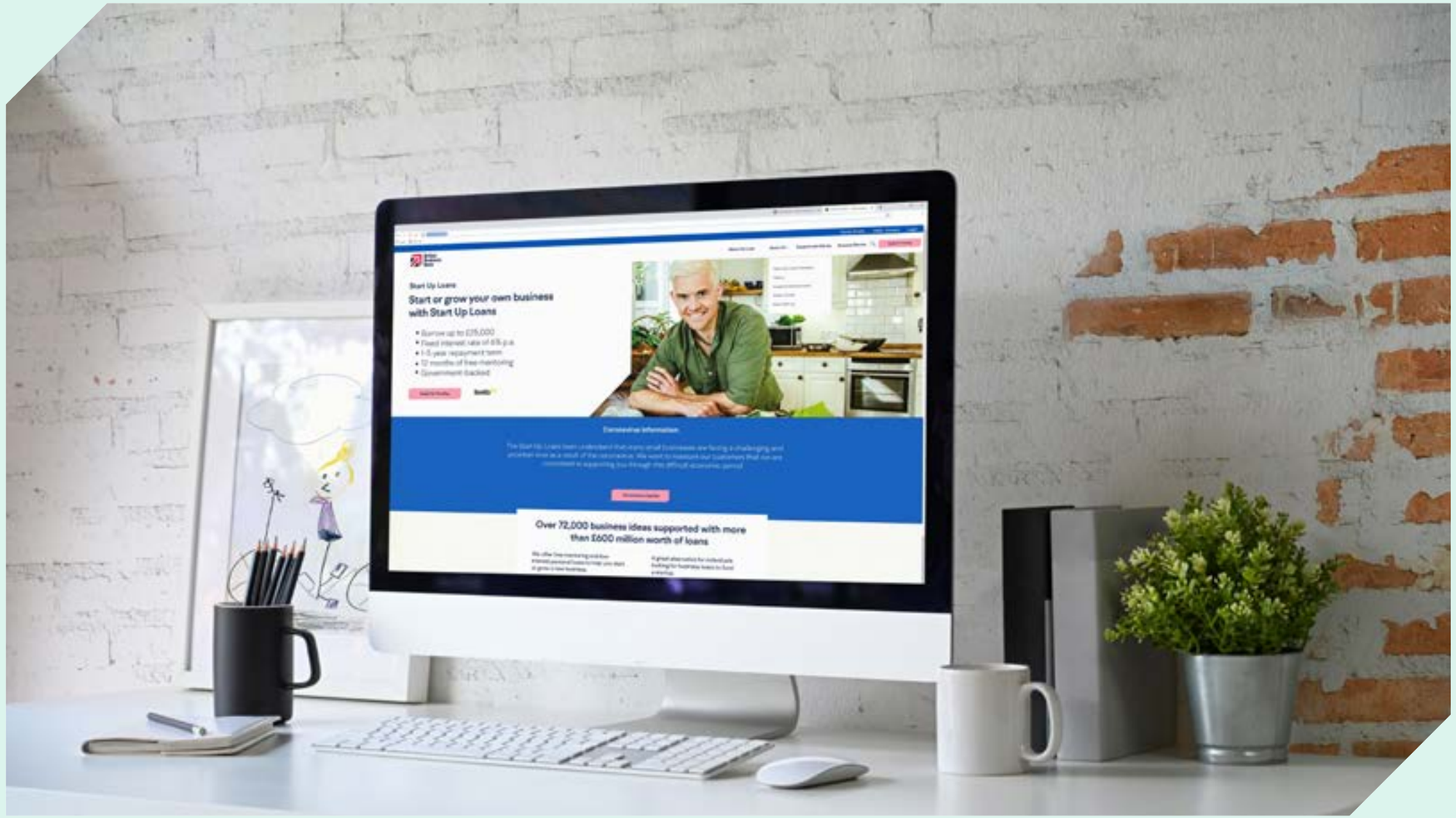
“Am fost întotdeauna antreprenori și am știut că calea noastră este să lucrăm pentru noi înșine. După ce am construit cariere de succes, a fost întotdeauna un risc, dar sprijinul pe care l-am primit de la Împrumuturi Start Up Loans Company ne-a ajutat ca să devină realitate.”

Ryan Palmer și David Pickard
Co-founders, London Sock Company

Alte instrumente gratuite

Am creat seturi de instrumente gratuite, care acoperă unele dintre cele mai importante subiecte pentru afacerile incipiente precum este cea a dumneavoastră, inclusiv:

- Instrumente pentru rețele de socializare
- Instrumente de PR
- Instrumente marketing
- Instrumente SEO



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

startuploans.co.uk

Servicii clienți: 0344 264 2600
Liniile sunt deschise în zilele lucrătoare între
orele 9:00 - 18:00

startuploansuk
StartUpLoansUK

Data publicării: Noiembrie 2020

Notă: Acest ghid este conceput pentru a ajuta noile companii să înțeleagă mai multe despre începerea unei afaceri. Deși depunem eforturi rezonabile pentru a menține actualizate informațiile din ghid, nu garantăm (implicit sau altfel) că sunt actuale, exacte sau complete. Informațiile sunt destinate exclusiv informării generale și nu iau în considerare situația dumneavoastră personală și nici nu constituie o consiliere juridică, financiară, fiscală sau de altă natură. Trebuie să luați întotdeauna în considerare dacă informațiile sunt aplicabile circumstanțelor dumneavoastră speciale și, dacă este cazul, să solicitați sfaturi profesionale sau de specialitate sau asistență.

Compania de Împrumuturi Start-Up este o filială deținută în totalitate de British Business Bank plc. Este o societate cu garanție, înregistrată în Anglia și Țara Galilor, cu numărul de înregistrare 08117656, cu sediul social la 71-75 Shelton Street, Covent Garden, Londra, Anglia, WC2H 9JQ. British Business Bank plc este o bancă de dezvoltare deținută în totalitate de Guvernul Britanic. British Business Bank plc și filialele sale nu sunt instituții bancare și nu funcționează ca atare. Nu sunt autorizate sau reglementate de Autoritatea de Reglementare Prudențială (PRA) sau Autoritatea de Conduită Financiară (FCA). O diagramă completă a structurii juridice pentru grup poate fi găsită la www.british-business-bank.co.uk