



Posojila za zagon podjetja

Temeljni vodnik za ustanovitev

startuploans.co.uk
#startuploans

Vsebina

1. Razvijte svojo poslovno strategijo	3
Spoznajte pomen poslovnega načrta in kako pomaga vašemu podjetju	
2. Tržne raziskave: razumevanje strank	6
Poznavanje trga in vaših strank	
Kdo so vaši konkurenti?	
Analiza SWOT za vaše podjetje	
3. Struktura vašega podjetja	10
Samostojni podjetnik ali družba z omejeno odgovornostjo	
Davki in dajatve za podjetje	
Zavarovanje podjetja	
4. Izračunavanje vaših poslovnih financ	15
Kaj je napoved prodaje?	
Kaj je napoved denarnega toka in kako vam lahko pomaga?	
Financiranje vaše poslovne ideje	

Zgodbe o uspehu	19
London Sock Company	
Drugi brezplačni kompleti orodij	20

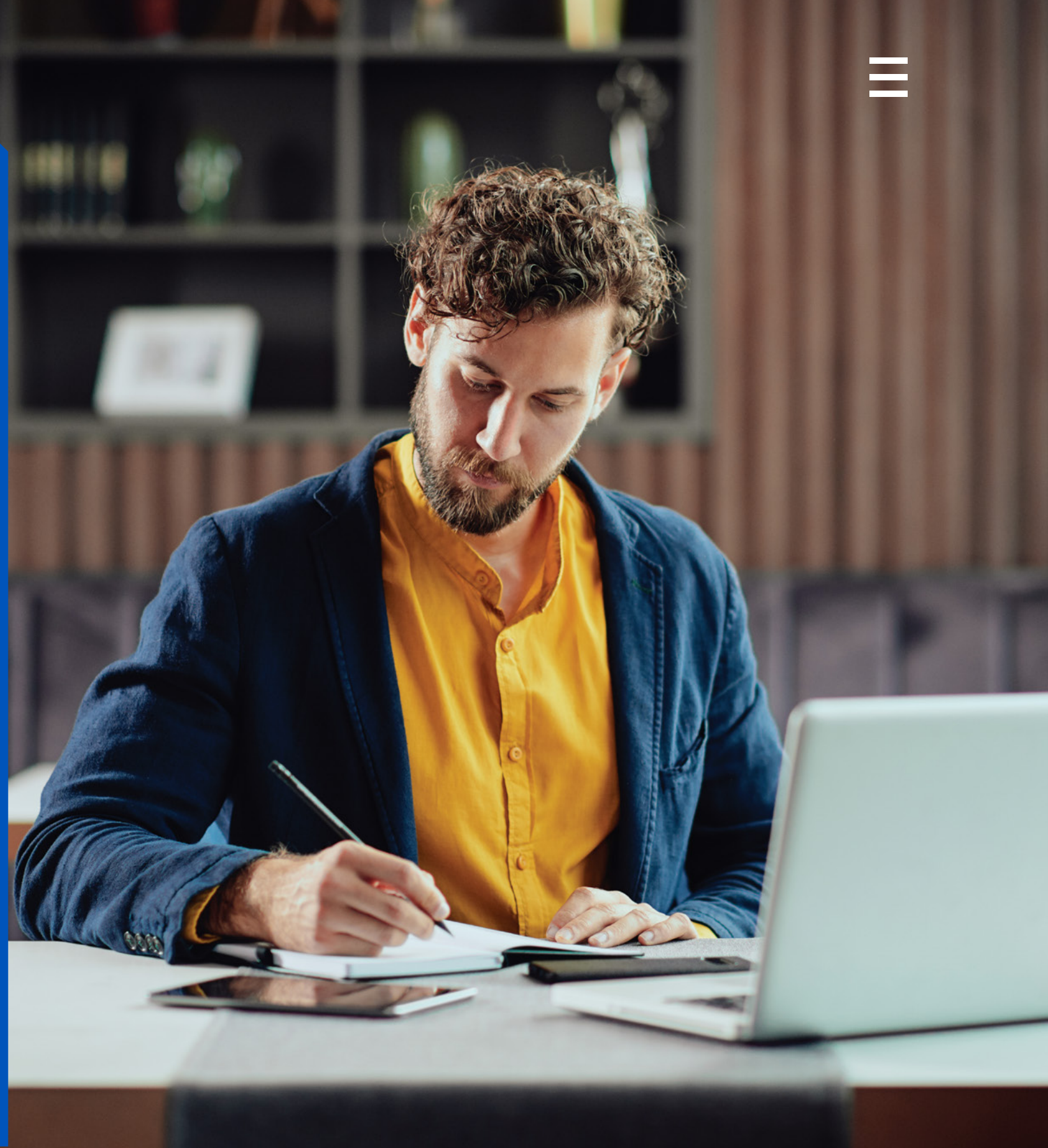
Spremenite svojo poslovno idejo v resničnost

V tem kratkem vodniku so predstavljeni nekateri najpomembnejši vidiki, ki jih je treba upoštevati pri ustanavljanju podjetja, vključno s tem, kako opraviti raziskavo trga, pripraviti napoved denarnega toka in izbrati strukturo podjetja.

Razdelek 1

Razvijte svojo poslovno strategijo

Spoznajte pomen poslovnega načrta in kako
pomaga vašemu podjetju



1. Razvijte svojo poslovno strategijo

Ste pripravljeni, da svojo poslovno zamisel prenesete na naslednjo raven? To je odlično! Prvi korak je raziskava trga, da preverite, ali je vaša zamisel primerna in ali na trgu obstaja povpraševanje.

Spoznajte pomen poslovnega načrta in kako pomaga vašemu podjetju

Opredelite, kaj počne vaše podjetje

Izhodiščna predstavitev – 30-60-sekundni pregled vašega podjetja – je odlično orodje, s katerim lahko začnete pri razvoju poslovne strategije. To je kratek in jednat povzetek vašega odgovora na to vprašanje: »S čim se ukvarja vaše podjetje?«

Uporablja se lahko za povezovanje v mreže, lahko pa vam tudi pomaga razjasniti namen in poslanstvo vašega podjetja.

Kaj je poslovni načrt in kako vam lahko pomaga?

Poslovni načrt je pisni dokument, v katerem so opisani vaši poslovni cilji in načrt, kako jih boste dosegli. V njem so

pojasnjeni poslovni cilji in strategije ter prodajne, tržne in finančne napovedi. Z dobrim poslovnim načrtom lahko osredotočite svoje misli in ideje ter vse skupaj povežete na enem mestu.

Vaš poslovni načrt mora vsebovati:

- Potrebo stranke, ki jo želite zadovoljiti
- Kako bo vaše podjetje zadovoljilo to potrebo in ustvarilo dobiček?

Poslovni načrt mora biti delovni dokument, ki se razvija skupaj z vašim podjetjem. Vaša poslovna strategija mora zajemati tri pomembne teme, ki jih bomo podrobneje obravnavali v tem vodniku:

- raziskave trga (str. 6),
- strukturo vašega podjetja (str. 10),
- izračunavanje vaših poslovnih financ (p. 15).

Predloga poslovnega načrta 

Če še nimate poslovnega načrta, si s spletnega mesta Start Up Loans prenesite našo brezplačno predlogo, ki je enostavna za uporabo.



Dejavnost

Ustvarite 30-60-sekundno predstavitev. Povzemite svoje podjetje in njegovo dejavnost. Poskrbite, da:

- Vključite problem, željo ali potrebo, ki jo rešuje vaše podjetje.
- Natančno razložite, kako vaše podjetje rešuje ta problem.
- Bodite zanimivi – ta predstavitev lahko v nadaljevanju služi kot prodajna predstavitev.

A large grid of small dots for taking notes.

Razdelek 2

Raziskava trga: Razumevanje strank

Poznavanje trga in vaših strank

Kdo so vaši konkurenti?

Analiza SWOT za vaše podjetje



2. Raziskave trga: razumevanje strank

Torej, imate svojo poslovno idejo. Zdaj je čas, da se seznanite s trgom in potencialnimi strankami – ali sploh obstajajo in ali je vaša poslovna zamisel uresničljiva.

Raziskave trga vam lahko pomagajo razumeti, kaj si vaše stranke želijo in koliko so pripravljene plačati za vaš izdelek ali storitev.

Poznavanje trga in vaših strank

Metode tržnih raziskav za vaše podjetje:

Razpošljite anketo

Ustvarite lahko anketo in jo pošljete svojim stikom. Uporabite lahko tudi brezplačna orodja, na primer SurveyMonkey. Družbena omrežja so odličen način za povečanje števila odzivov.

Promovirajte svoje ankete v družbenih omrežjih. Ali ste vedeli, da lahko razmeroma poceni promovirate objave v kanalih družbenih omrežij?

Udeležite se dogodkov mreženja

Spremljajte dogodke (brezplačne in plačljive) na svojem območju. Spoznajte relevantne lastnike podjetij in potencialne stranke. Spoznajte, kaj pri njih deluje in kaj ne.

Večina lastnikov podjetij z veseljem govori o svojem poslu in če lahko, pomaga drugim podjetnikom. Naj vas ne bo strah

postavljati vprašanj!

Pogovorite se z družino in prijatelji

Potrebujete konstruktivno kritiko in povratne informacije o tem, kaj bi vaše podjetje lahko izboljšalo.

Organizirajte fokusno skupino

Fokusne skupine vaše podjetje, izdelek ali storitev predstavijo ustreznim strankam in pridobijo njihove povratne informacije.

Poiščite ustrezne skupine ali dogodke v svoji okolici. Poskušate predstaviti izdelek za dojenčke? Kontaktirajte skupine mater in otrok ter povprašajte za dovoljenje, da se jih udeležite in predstavite svoje podjetje.

Kdo so vaši konkurenti?

Oglejte si podjetja, ki se ukvarjajo s podobno dejavnostjo kot vi. Ugotovite, kaj delajo dobro in kaj slabo, ter razmislite, v čem bo vaše podjetje boljše.



Preučite dve skupini konkurentov:

- **Neposredni konkurenti:** podjetja, ki se ukvarjajo z enako dejavnostjo kot vi. Odpirate kavnarno? V konkurenci so tako velika imena, kot je Starbucks, kot tudi lokalne kavarne.
- **Posredni konkurenti:** če je drugo podjetje drugačno od vašega, to še ne pomeni, da se od njega ne morete česa naučiti.

Kaj je treba upoštevati pri raziskovanju konkurence

- **Cena:** ali vaš konkurent ponuja enak izdelek ali storitev po nižji ceni? Če imate višje cene, ali lahko to upravičite?
- **Kakovost:** ali je izdelek ali storitev vašega konkurenta kakovostna? Ali se lahko s to kakovostjo primerjate ali jo izboljšate?
- **Lokacija:** konkurenti niso le lokalni. Z internetom lahko vaši konkurenti prihajajo z vsega sveta, zato svoje raziskave ne omejujte le na svojo regijo.

Lokacija jih ne izključuje vedno kot konkurente – še posebej, če imate spletno podjetje.

Analiza SWOT za vaše podjetje

Analiza SWOT vam lahko pomaga prepoznati prednosti in slabosti vaše poslovne zamisli ter zunanje priložnosti in nevarnosti, ki bi lahko vplivale nanjo.

- **Prednosti (S) in slabosti (W)**

Prednosti in slabosti se nanašajo na zmogljivosti vašega podjetja.

Praktičen primer: prednost vaše kavarne je kakovost kave, ki jo prodaja. Slabost pa so visoki proizvodni stroški, zaradi katerih je vaša kava draga za stranke.

- **Priložnosti (O) in nevarnosti (T)**

Priložnosti in nevarnosti se nanašajo na zunanje dejavnike, ki lahko vplivajo na vaše podjetje.

Praktičen primer: priložnost je lahko nova avtobusna postaja v bližini vaše kavarne in povečanje števila mimoidočih. Nevarnost je lahko dvig cen kavnih zrn.



Dejavnost

Izvedite analizo SWOT za svoje podjetje:

- V čem je vaše podjetje boljše od konkurence?
- Katere odlike lahko uporabite za izkoriščanje zunanjih priložnosti?
- Kako lahko zmanjšate število slabosti v svojem podjetju?

Razdelek 3

Struktura vašega podjetja

Samostojni podjetnik ali družba z omejeno
odgovornostjo?

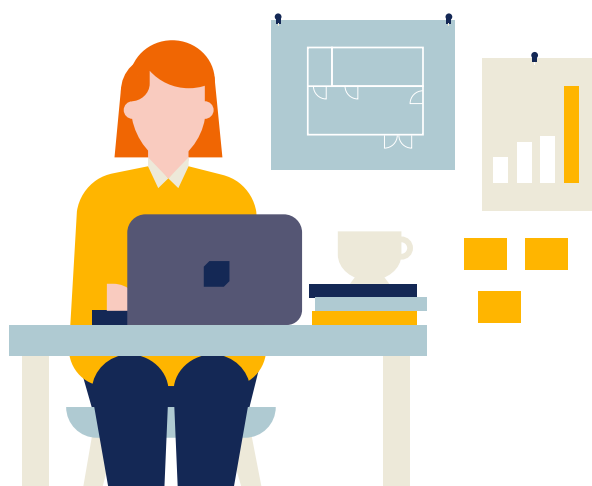
Davki in dajatve za podjetje

Zavarovanje podjetja



3. Struktura vašega podjetja

Ko začnete s svojim podjetjem, se morate odločiti, v kakšni strukturi boste poslovali.



Samostojni podjetnik ali družba z omejeno odgovornostjo?

Za vaše novo podjetje obstajata dve glavni možnosti:

- Registracija kot samostojni podjetnik
- Registracija kot družba z omejeno odgovornostjo

Ali pa registrirajte podjetje kot partnerstvo

Če podjetje ustanavljata dve ali več oseb, je registracija partnerstva preprost način delitve odgovornosti.

To lahko storite tako, da se registrirate kot družba z omejeno odgovornostjo ali da vsak »ustanovitelj« deluje kot samostojni podjetnik v podjetju.

Samostojni podjetnik

Podjetje vodite kot fizična oseba in ste zanj odgovorni

Podjetja vam ni treba registrirati pri Companies House

Ni razlikovanja med poslovnimi in osebnimi financami

Lahko zaposlujete

Za vsako poslovno leto morate pri HMRC vložiti samoocenjeno davčno napoved

Družba z omejeno odgovornostjo

Podjetje je ločena pravna oseba, katere direktor ste

Svoje podjetje morate registrirati pri Companies House

Poslovne finance so ločene od vaših osebnih financ

Lahko zaposlujete Kot direktor ste zaposleni v podjetju

Za vsako poslovno leto morate pri HMRC vložiti samoocenjeno davčno napoved

Samostojni podjetnik	Družba z omejeno odgovornostjo	Davki in dajatve za podjetje	Davek na dohodek pravnih oseb
Plačati morate davek na dohodek od dobička, ki ga ustvari vaše podjetje	Plačati morate davek od dohodkov pravne osebe	Izbira pravne strukture podjetja je zelo pomembna, saj vpliva na višino davka, dokumentacijo, ki jo morate izpolniti, in na odgovornost.	Če podjetje registrirate kot družbo z omejeno odgovornostjo, boste morali plačati davek na dohodek pravnih oseb. Ko se boste registrirali pri Companies House, se boste morali registrirati za davek na dohodek pravne osebe pri HMRC.
Plačati morate nacionalno zavarovanje (National Insurance).	Plačati morate nacionalno zavarovanje (National Insurance) in dohodnino	Pomembno je, da si pred prijavo vzamete nekaj časa in raziščete možnosti, ki so vam na voljo.	Plačaj, ko zaslužiš (PAYE) Zaposlujete osebe? V tem primeru je PAYE sistem, ki vam omogoča, da pred izplačilom plače upoštevate dohodnino in prispevke za nacionalno zavarovanje (National Insurance). Zaposlenim je dodeljena davčna številka, ki določa, kolikšen del plače se odtegne od njihove plače.
Osebnost ste odgovorni za izgubo, ki jo utрпи podjetje	Podjetje je odgovorno za izgubo, ki jo utрпи	Davki in dajatve, ki jih bo plačevalo vaše podjetje, so odvisni od izbrane strukture. V nadaljevanju smo opisali pogoste poslovne davke in strukture podjetij, ki so zavezane k njihovem plačilu. Preučite ta seznam in si z njim pomagajte pri odločitvi, katera struktura je najprimernejša za vaše podjetje, in ne pozabite – te davke in stroške boste morali vključiti v napoved denarnega toka.	Davek na kapitalni dobiček Vaš poslovni dobiček je obdavčen. Če kupite mizo za 100 GBP in jo prodate za 150 GBP, boste obdavčeni za 50 GBP dobička, ki ste ga ustvarili s prodajo, in ne
Ni vam treba predložiti letnih računovodskih izkazov pri Companies House	Morate predložiti letne računovodske izkaze pri Companies House	Običajni davki na podjetja in dajatve, ki jih je treba upoštevati	

Opozoriti velja, da se pravna struktura vašega podjetja lahko spremeni. Če se torej registrirate kot samostojni podjetnik, vendar se kasneje odločite, da je struktura družbe z omejeno odgovornostjo primernejša, lahko strukturo spremenite.

za celotnih 150 GBP, ki ste jih prejeli.

Poslovni davek

Če nameravate poslovati v nestanovanjskih prostorih, kot sta trgovina ali pisarna, boste morali lokalni občini plačevati poslovne davke. Ti se razlikujejo glede na to, kje je vaše podjetje, zato pred podpisom pogodbe o najemu prostorov preverite višino davkov.

Dohodnina

Vsi zaposleni v Združenem kraljestvu morajo plačevati dohodnino, če njihov dohodek presega določen znesek. Dohodki pod

pragom, ki ga določi HMRC, niso obdavčeni, vendar obstajajo tudi druge davčne stopnje, ki so odvisne od dohodka. Določa jih vlada Združenega kraljestva in se lahko spremenijo.

Oglejte si najnovejše stopnje dohodnine v Združenem kraljestvu

Nacionalno zavarovanje (National Insurance)

Za zaposlene veljajo različne stopnje prispevkov za nacionalno zavarovanje (National Insurance), ki so odvisne od vašega dobička.

Oglejte si najnovejše stopnje za nacionalno zavarovanje (National Insurance) v Združenem kraljestvu

DDV

Če »obdavčljivi promet za DDV« vašega podjetja v 12 mesecih preseže določen znesek, se morate registrirati za DDV. To storite prek HMRC.

Oglejte si najnovejše stopnje DDV v

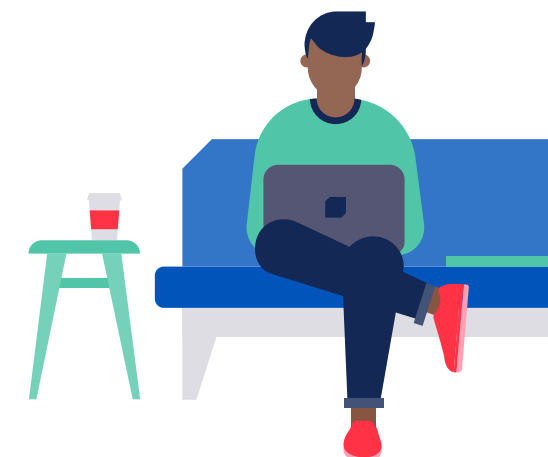
Združenem kraljestvu

Datum za samooceno dohodnine

Davčno leto traja od 6. aprila do 5. aprila naslednjega leta.

Če ste samozaposleni in poslujete kot samostojni podjetnik ali direktor družbe z omejeno odgovornostjo, morate do določenega datuma izpolniti samooceno davčne napovedi. Datum si zapišite v koledar in ne pozabite preveriti rokov za prijavo.

Companies House ima **storitev opomnika prek e-pošte**, ki jo lahko uporabite, da ne zamudite roka za oddajo.



Poslovno zavarovanje

Pri ustanavljanju podjetja je pomembno, da se zavedate tveganj, s katerimi se boste verjetno soočili.

Odgovornost delodajalca

To zavarovanje vas lahko zaščiti, če delavec zboli ali se poškoduje zaradi dela, ki ga opravlja za vaše podjetje. Tudi če imate samo enega zaposlenega, je to zavarovanje zakonsko obvezno.

Javna odgovornost

Ščiti vas, če se oseba poškoduje (izgubi ali

poškoduje svoje premoženje) zaradi vašega podjetja in želi odškodnino za to poškodbo (ali izgubo). Če lahko stranke najamejo vaše storitve, lahko zahtevajo vpogled v vašo polico o zavarovanju javne odgovornosti.

Jamstvo za izdelke

Ščiti vas, če se nekdo poškoduje zaradi izdelka, ki ga proizvaja podjetje.

Poklicnaa odgovornost

Če vaše podjetje posluje v nestanovanjskih prostorih (na primer v pisarni), boste morali lokalnemu svetu plačevati poslovne dajatve. Te se razlikujejo glede na lokacijo vaših prostorov.

Poslovne nepremičnine

Če vaše podjetje posluje v fizičnih prostorih, vas to zavarovanje ščiti pred stroški popravila nepremičnine in

nadomestitve izgubljenih ali poškodovanih zalog v primeru nesreče.

Ključna oseba

Če ste samozaposleni, ste sami odgovorni za svoje podjetje. To je oblika življenjskega zavarovanja, katerega namen je podjetju povrniti izgube, ki bi nastale zaradi smrti ali daljše bolezni pomembnega zaposlenega.



Razdelek 4

Izračunavanje vaših poslovnih financ

Kaj je napoved prodaje?

Kaj je napoved denarnega toka in kako vam
lahko pomaga?

Financiranje vaše poslovne ideje



4. Izračunavanje vaših poslovnih financ

Težave z denarnim tokom podjetja so lahko za novoustanovljena podjetja usodne. Zato je ključnega pomena, da veste, koliko denarja prihaja in odhaja iz vašega podjetja ter koliko morate zaslužiti, da bo vaše podjetje ustvarjalo dobiček.

Kaj je napoved prodaje?

Napoved prodaje je ocenjeno število enot izdelka ali storitve, ki ga boste prodali vsak dan, teden ali mesec. Po izračunu vseh stroškov, povezanih s proizvodnjo in trženjem izdelka ali storitve, morate vedeti, koliko morate prodati, da ustvarite normalen dobiček.

Vaše poti do trga

Razmislite o kanalih, prek katerih

prodajate, in o tem, kako se bo prodaja na vsakem od njih razlikovala – ste v spletu, v trgovini ali na tržnici?

Različice izdelkov

Če imate več kot en izdelek, kako se bo spreminjala prodaja vsakega od njih? Razmislite o dejavnikih, kot so cena, prodajni kanal, razpoložljivost in želje ali potrebe strank.

Primerjanje

Primerjava s prejšnjimi prodajami. Ste izvedli testno trgovanje? Ne glede na to, ali gre za prodajo avtomobilov, stojnico na tržnici ali potujočo trgovino, je to odlično izhodišče za napovedovanje prihodnje prodaje. Opozorilo bo tudi na morebitne pomanjkljivosti vaše poslovne strategije, ki jih bo morda treba spremeniti, npr. če je

vaša cena previsoka.

Kaj je napoved denarnega toka in kako vam lahko pomaga?

Napoved denarnega toka je ključnega pomena pri upravljanju podjetja in njegovih stroškov. Na podlagi informacij, ki so vam na voljo, lahko predvidite, koliko denarja v danem trenutku prihaja in odhaja iz vašega podjetja.

Zlata pravila napovedovanja denarnih tokov:

- Bodite realistični.
- Spomnite se definicij pojmov »prihodek« (denar, prejet od dela in/ali naložb) in »strošek« (znesek denarja, potreben za izdelavo izdelka/storitve).
- Načrtujte več scenarijev, tudi za primere, ko gredo stvari narobe.
- Upoštevajte fiksne stroške (stalni stroški, kot so najemnina in plače) in

spremenljive stroške (stroški, odvisni od količine proizvodnje, kot so stroški materiala).

- Načrtujte sezonsko in ne pozabite upoštevati pričakovanih obdobj sezona, ko je na trgu največ ljudi, in obdobj, ko je na trgu najmanj ljudi.

Neto denarni tok vašega podjetja

= skupni prihodki + skupni odhodki

Predloga osebne proračuna za preživetje

Kaj je osebni proračun za preživetje in kako vam lahko pomaga?



Osebni proračun za preživetje je seznam vaših osebnih financ. Pokazal vam bo znesek, ki ga boste morali vzeti iz podjetja, da boste lahko preživeli.

Financiranje vaše poslovne ideje

Denarni prilivi: prihodki

Z izdelavo napovedi denarnega toka boste ugotovili, koliko denarja potrebujete za uresničitev svoje poslovne zamisli.

Bodite realistični

Vaša prodaja najverjetneje ne bo vsak mesec enaka, podjetje pa bo imelo obdobja z veliko prometa in obdobja zatišja.

Redna plačila

Če ima vaše podjetje redna plačila, bodisi mesečna, četrtna ali letna, bodite previdni pri izbiri meseca in ustreznega zneska, npr. plačila zavarovanja se lahko plačujejo mesečno, četrtno ali letno.

DDV

Če ste registrirani za DDV (vaš promet

presega določen znesek, ki ga določi HMRC), ne pozabite vključiti četrtnih plačil. Promet je znesek denarja, ki ga podjetje pridobi v določenem času, običajno v poslovnem letu.

Opombe

Grid of dots for notes.

Zgodbe o uspehu

“

Vedno sva bila podjetna in vedela sva, da je najina pot samostojno delo. Po uspešnih karierah je bilo to vselej tvegano, vendar nama je pri tem pomagala podpora, ki sva jo prejela od Start Up Loans Company.

”

Ryan Palmer in David Pickard
Soustanovitelja, London Sock Company



Drugi brezplačni kompleti orodij

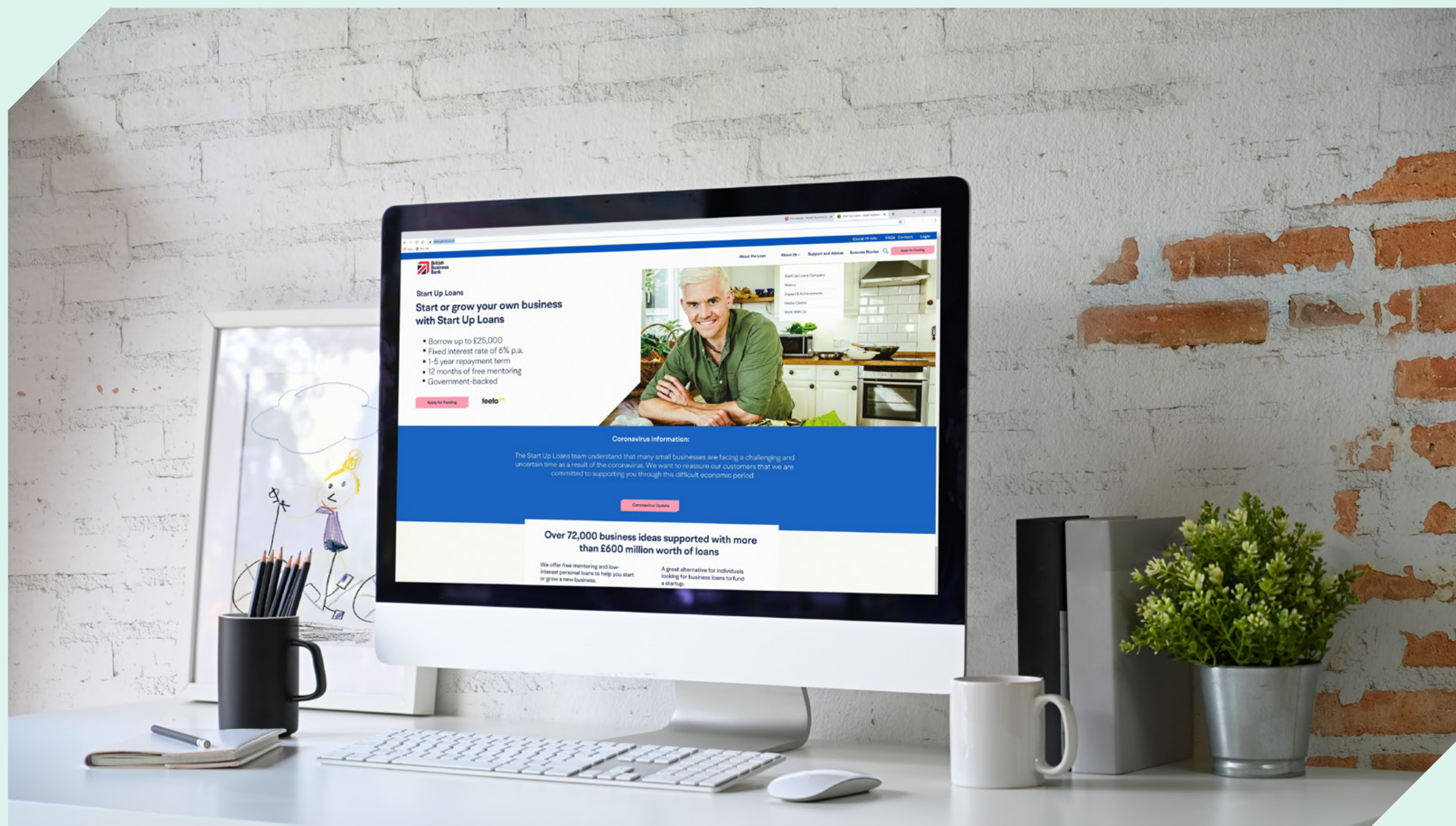
Pripravili smo brezplačne komplete orodij, ki zajemajo nekatere najpomembnejše teme za zagonska podjetja, kot je vaše, vključno z naslednjimi:

[Zbirka orodij za družbena omrežja](#) >

[Zbirka orodij za odnose z javnostmi](#) >

[Zbirka orodij za trženje](#) >

[Zbirka orodij za SEO](#) >



British Business Bank plc

Steel City House
West Street
Sheffield S1 2GQ

startuploans.co.uk

Storitve za stranke:

0344 264 2600

Telefonska številka je odprta ob delavnikih
od 9. do 18. ure

 **startuploansuk**

 **StartUpLoansUK**

Datum objave:
November 2020

Omejitev odgovornosti: Ta vodnik je zasnovan tako, da novim podjetjem pomaga bolje razumeti ustanovitev podjetja. Čeprav si po najboljših močeh prizadevamo, da bi bile informacije v vodniku posodobljene, ne jamčimo, da so ažurne, točne ali popolne. Informacije so namenjene le splošnim informacijam in ne upoštevajo vašega osebnega položaja ter ne predstavljajo pravnega, finančnega, davčnega ali drugega strokovnega nasveta. Vedno morate razmisliti, ali informacije veljajo za vaše posebne okoliščine, in po potrebi poiskati strokoven ali specialističen nasvet ali podporo.

Start-Up Loans Company je hčerinsko podjetje v popolni lasti British Business Bank plc. Je družba z omejeno odgovornostjo, registrirana v Angliji in Walesu, z matično številko podjetja 08117656 in sedežem na naslovu 71-75 Shelton Street, Covent Garden, London, Anglija, WC2H 9JQ. British Business Bank plc je razvojna banka, ki je v celoti v lasti vlade. British Business Bank plc in njene hčerinske družbe niso bančne institucije in ne poslujejo kot take. Prudential Regulation Authority (PRA) ali Financial Conduct Authority (FCA) jih ne pooblašča in ne regulira. Celotna shema pravne strukture skupine je na voljo na spletni strani www.british-business-bank.co.uk