British Business Bank

Start Up Loans

Başlamak için temel bir kılavuz

startuploans.co.uk
#startuploans

İçindekiler

1. İş stratejinizi geliştirin 3
İş planının önemini ve işletmenize nasıl yardımcı olduğunu öğrenin

2. Pazar araştırması: müşterileri anlama 6
Pazarı ve müşterilerinizi anlayın
Rakipleriniz kim?
İşletmeniz için GZFT analizi

3. Şirket yapınız 9
Şahıs işletmesi ya da limited şirket
İşletme vergileri ve ücretler
İşletme sigortası

4. İşletme finansmanınızı hesaplama 13
Satış tahmini nedir?
Nakit akışı tahmini nedir ve size nasıl yardımcı olabilir?
İşletme fikrinizi finanse etme

Başarı hikâyeleri 16
London Sock Company

Diğer ücretsiz araç takımları 17

İşletme fikrinizi gerçeğe dönüştürün

Bu kısa kılavuz, nasıl pazar araştırması yapılacağı, bir nakit akışı tahmini gerçekleştirileceği ve bir şirket yapısı seçileceği dahil bir işletme kurarken göz önünde bulundurulması gereken bazı en önemli unsurlara göz atıyor.

Bölüm 1

İş stratejinizi geliştirin

İş planının önemini ve işletmenize nasıl yardımcı olduğunu öğrenin

1. İş stratejinizi geliştirin

Artık işletme fikrinizi bir sonraki seviyeye taşımaya hazır mısınız? Harika! Birinci adım, fikrinizin geçerlilik taşıdığından ve bu konuda pazarda bir talep bulunduğundan emin olmak için pazar araştırması gerçekleştirmektir.

İş planının önemini ve işletmenize nasıl yardımcı olduğunu öğrenin

İşletmenizin ne yaptığını tanımlayın

İşletme stratejinizi geliştirirken, işletmeniz hakkında 30-60 saniyelik bir genel bakış olan bir kısa sunum, başlangıç için kullanılabilecek harika bir araçtır. Şu soruya vereceğiniz yanıtın kısa ve çarpıcı bir özetidir: 'İşletmeniz ne yapar?'

Ağ kurma için kullanılabilir ancak aynı zamanda işletmenizin amacı ve misyonunuzu açıklamanıza da yardımcı olabilir.

İş planı nedir ve size nasıl yardımcı olabilir?

İş planı, iş hedeflerinizi tanımlayan ve bunları nasıl başaracağınıza dair bir planı ana hatlarıyla belirten, yazılı bir belgedir. İş hedeflerini ve stratejilerini açıklar ve satış, pazarlama ve finansal tahminlerinizi içerir. İyi bir iş planı, fikirlerinizi odaklandırmanıza yardımcı olabilir ve işinizle ilgili her şeyi tek bir yerde bir araya getirmek için bir fırsattır.

İş planınız aşağıdakileri özetlemelidir:

- Karşılamayı amaçladığınız müşteri ihtiyacı
- İşletmenizin bu ihtiyacı nasıl karşılayacağı ve kâr yapacağı

İş planı, işletmenizle birlikte gelişen bir çalışma belgesi olmalıdır. İşletme stratejiniz bu kılavuzda daha derinlemesine inceleyeceğimiz, üç önemli konuyu kapsamalıdır:

- pazar araştırması (s. 6)
- şirket yapınız (s. 9)
- işletme finansmanınızı hesaplama (s. 13)

İş planı şablonu

Halihazırda bir iş planınız yoksa, Start Up Loans web sitemizden ücretsiz ve kullanımı kolay olan şablonumuzu indirin.

Aktivite

30-60 saniye uzunluğunda kısa bir sunum hazırlayın. İşletmenizi ve ne yaptığını özetleyin. Sunuma:

- İşletmenizinçözdüğü problemi, talebi ya da ihtiyacı eklediğinizden
- İşletmenizin bunu tam olarak nasıl çözdüğünü açıkladığınızdan
- İlgi çekici olduğundan emin olun - bu sunum daha sonra da satış amacıyla bir sunum olarak kullanılabilir.

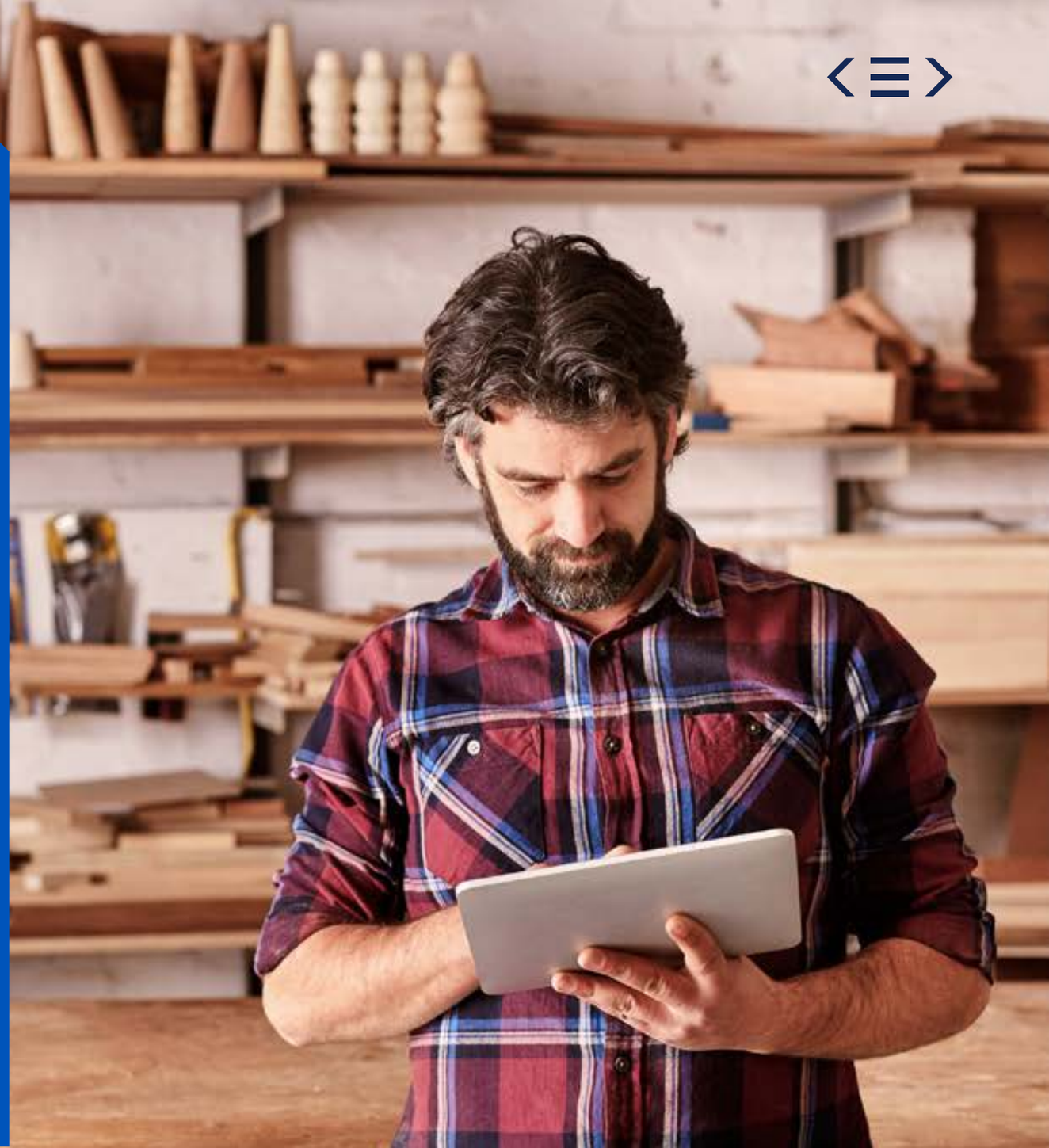
Bölüm 2

Pazar araştırması: Müşterileri anlama

Pazarı ve müşterilerinizi anlayın

Rakipleriniz kim?

İşletmeniz için GZFT analizi



2. Pazar araştırması: müşterileri anlama

Bir işletme fikrine sahipsiniz. Artık pazar ve potansiyel müşteriler; yani, aslında herhangi bir potansiyel müşterinin bulunup bulunmadığı ve işletme fikrinizin uygulanabilir olup olmadığı hakkında bilgi edinmenin zamanı geldi.

Pazar araştırması, aynı zamanda, müşterilerinizin ne istediklerini ve ürün ya da hizmetinizi elde etmek için ödemeye hazır oldukları ücretler hakkında fikir edinmenize de yardımcı olabilir.

Pazarı ve müşterilerinizi anlayın

İşletmeniz için pazar araştırması yöntemleri:

Bir anket yapın

Bir anket oluşturup bunu rehberinizdeki kişilere gönderebilirsiniz. Hatta SurveyMonkey gibi ücretsiz araçlardan faydalanabilirsiniz. Sosyal medya aracılığıyla alacağınız yanıtların sayısını artırabilirsiniz.

Anketinizi sosyal medyada tanıtın. Sosyal medya kanallarını kullanarak iletilerinizi nispeten ucuz bir şekilde tanıtabileceğinizi biliyor muydunuz?

Ağ kurma etkinliklerine katılın

Bölgenizde hangi etkinliklerin (ücretsiz ve ücretli) düzenlendiğine göz atın. İşletmeniz için ilgili olacak işletme sahipleri ve potansiyel müşterilerle temas kurun. Kendi işletmeleri için nelerin işe yarayıp yaramadığını öğrenin.

İşletme sahiplerinin çoğu kendi işletmeleri hakkında konuşmaktan ve mümkünse diğer girişimcileri desteklemekten memnun olurlar. Soru sormaktan çekinmeyin!

Aile ve arkadaşlarınızla konuşun

İşletmenizin neleri daha iyi yapabileceği hakkında yapıcı eleştiriye ihtiyacınız var.

Bir odak grubu çalışması yapın

Odak grupları, geri bildirimlerini almak için, işletmeniz, ürününüz ya da hizmetinizi ilgili müşterilerin dikkatine sunar.

Bölgenizde hangi ilgili grup ve etkinliklerin olduğuna göz atın. Piyasaya yeni bir bebek ürünü mü sürmeye çalışıyorsunuz? İşletmenizi tanıtmak amacıyla izin almak için anne ve çocuk gruplarıyla iletişime geçin.

Rakipleriniz kim?

Yapmak istediğinize benzer şeyler yapan işletmeleri gözden geçirin. Neleri iyi neleri kötü yaptıklarını tespit edin ve işletmemizin neyi daha iyi yapacağı hakkında düşünün.

İki rakip grubunu inceleyin:

- **Doğrudan rakipler**: sizinle tamamen aynı şeyi yapan işletmeler. Bir kafe mi açacaksınız? Rakipleriniz Starbucks gibi büyük isimlerin yanı sıra yerel kafeler.
- **Dolaylı rakipler:**bir işletmenin sizin işletmenizden farklı olması, o işletmeden bir şey öğrenemeyeceğiniz anlamına gelmez.

Rekabet hakkında araştırma yaparken neleri göz önünde bulundurmalısınız?

- **Fiyat:** rakibiniz aynı ürünü ya da hizmeti daha düşük bir fiyata mı sunuyor? Sizin ürün ya da hizmetiniz daha pahalıysa, bunun için haklı gerekçeleriniz var mı?
- **Kalite:** rakibinizin ürün ya da hizmeti yüksek kaliteli mi? Kendi ürün ya da hizmetinizin kalitesi de aynı mı ya da iyileştirilebilir mi?
- **Konum:** rakipleriniz sadece yerel işletmelerden ibaret değildir. İnternet sayesinde dünyanın her yerinden rakipleriniz olabilir, bu yüzden araştırmanızı kendi bölgenizle sınırlamayın.

Bulundukları konum, potansiyel rakiplerinizi göz ardı etmek için her zaman geçerli bir sebep değildir - özellikle online bir işletme sahibiyseniz.

İşletmeniz için GZFT analizi

GZFT analizi işletme fikrinizin güçlü ve zayıf yönlerinin yanı sıra onu etkileyebilecek olan dış fırsatlar ve tehditleri tanımlamanıza yardımcı olabilir.

- **Güçlü yönler (G) ve zayıf yönler (Z)**
  Güçlü yönler ve zayıf yönler, işletmenizin yetkinlikleri ile ilgilidir.

  Örnek: kafenizin güçlü yönü sattığı kahvenin kalitesidir. Ancak zayıf bir yönü ise yüksek üretim maliyetidir ki bu kahvenizin müşteriler için pahalı olmasına yol açar.
- **Fırsatlar (F) ve tehditler (T)**
  Fırsatlar ve tehditler, işletmenizi etkileyebilecek olan dış faktörlerle ilgilidir.

  Örnek: bir fırsat, kafenizin yanında yeni bir otobüs durağının faaliyete geçmesi ve bunun yoldan geçenlerin sayısını artırması olabilir. Bir tehdit ise, kahve çekirdeğinin fiyatının artması olabilir.

Aktivite

İşletmeniz için GZFT analizini gerçekleştirin:

- İşletmenizi rakiplerinizden daha iyi kılan sebepler nelerdir?
- Dış fırsatlardan yararlanmak için hangi güçlü yönleri kullanabilirsiniz?
- İşletmenizdeki zayıf yönlerin sayısını nasıl azaltabilirsiniz?

Bölüm 3

Şirket yapınız

Şahıs işletmesi ya da limited şirket

İşletme vergileri ve ücretler

İşletme sigortası

3. Şirket yapınız

İşletmenizi kurduğunuzda, hangi yapı altında ticaret yapacağınıza karar vermeniz gerekecek.

Şahıs işletmesi ya da limited şirket

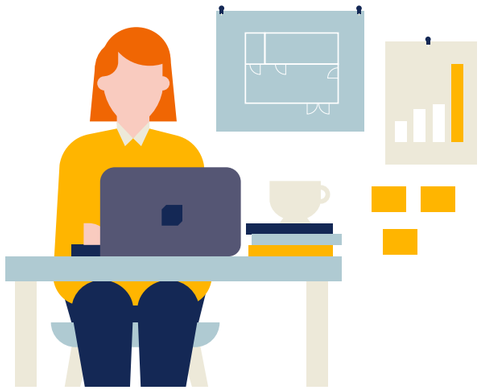
Yeni işletmeniz için iki ana seçenek söz konusu:

- Şahıs işletmesi olarak kaydettirmek
- Limited şirket olarak kaydettirmek

Ya da işletmenizi bir ortaklık olarak kaydettirmek

İki ya da daha fazla kişi birlikte bir şirket kuruyorsa, onu ortaklık olarak kaydettirmek, sorumlulukları paylaşmanın basit bir yoludur.

Bunu, işletmeyi limited şirket olarak kaydettirmek ya da her bir 'kurucu'nun şirket içerisinde şahıs işletmesi olarak hareket etmesi suretiyle yapabilirsiniz.



Şahıs işletmesi	Limited şirket
İşletmeyi bir şahıs olarak işletirsiniz ve işletmeden siz sorumlusunuz	İşletme, sizin yöneticisi olduğunuz ayrı bir tüzel kişiliktir
İşletmenizi Companies House'a kaydettirmeniz gerekmez	İşletmenizi Companies House'a kaydettirmelisiniz
İşletme finansmanı ile kişisel finansman arasında bir ayrım yoktur	İşletme finansmanı kişisel finansmanınızdan ayrıdır
Personel çalıştırabilirsiniz	Personel çalıştırabilirsiniz. Yönetici olarak, şirketin bir çalışanı kabul edilirsiniz
Her mali yıl için HMRC'ye Kişisel Vergi Beyannamesinde bulunmalısınız	Her mali yıl için HMRC'ye Kişisel Vergi Beyannamesinde bulunmalısınız
İşletmenizin yaptığı kâr üzerinden gelir vergisi ödemelisiniz	Kurumlar vergisi ödemelisiniz
Sosyal Sigorta (National Insurance) ödemeleri yapmalısınız	Şirket, Sosyal Sigorta (National Insurance) ve gelir vergisi ödemelidir
İşletmenin maruz kaldığı kayıplardan şahsen siz sorumlusunuz	Maruz kaldığı kayıplardan işletmenin kendisi sorumludur
Companies House'a Yıllık Raporlar ibraz etmeniz gerekmez	Companies House'a yıllık raporlar ibraz etmelisiniz

İşletme vergileri ve ücretler

İşletmenizin yasal yapısına karar vermek son derece önemli bir husustur çünkü ne kadar vergi ödeyeceğiniz, hangi evrakları hazırlamanız gerekeceği ve sorumluluğunuz üzerinde etkisi olacaktır.

İşletmenizi kaydettirmeden önce sizin için mevcut olan seçenekleri araştırmak için zamanınızı ayırmanız önemlidir.

İşletmenizin yasal yapısının değişebileceğini dikkate almakta fayda vardır. Yani, işletmenizi bir şahıs işletmesi olarak kaydettirdikten sonra limited şirket yapısının daha uygun olduğuna karar verirseniz, bunu değiştirebilirsiniz.

İşletmenizin ödeyeceği vergiler ve ücretler, seçeceğiniz yapıya bağlı olacaktır.

Aşağıda yaygın işletme vergileri ve bunları ödemekle yükümlü olan şirket yapılarını ana hatlarıyla belirttik. Bu listeyi inceleyin ve işletmeniz için hangi yapının en iyisi olduğuna karar vermenize yardımcı olması için kullanın ve bu vergiler ve ücretleri nakit akışı tahmininize dahil etmeniz gerekeceğini unutmayın.

Göz önüne almanız gereken yaygın işletme vergileri

Kurumlar vergisi

İşletmenizi bir limited şirket olarak kaydettirirseniz, kurumlar vergisi ödemeniz gerekecek. İşletmenizi Companies House'a kaydettirdikten sonra HMRC'ye Kurumlar Vergisi için kaydettirmeniz gerekecek.

Kazandığın kadar öde (PAYE)

Personel mi çalıştırıyorsunuz? Bu durumunda PAYE, maaşları ödemeden önce gelir vergisi ve Sosyal Sigorta (National Insurance) katkı paylarını dikkate almanızı sağlayan bir sistemdir. Çalışanlara, maaşlarından ne kadar kesinti yapılacağını belirleyen bir vergi kodu tahsis edilir.

Sermaye kazanç vergisi

İşletmenizden elde edeceğiniz kâr vergilendirmeye tabidir. £100'a bir masa alır ve onu £150'a satarsanız, yaptığınız £50 kâr üzerinden vergilendirilirsiniz, elinize geçen toplam £150 üzerinden değil.

İşletme emlak vergileri

İşletmeniz, bir dükkân ya da ofis gibi ticari bir binada faaliyet gösterecekse, yerel belediyenize işletme emlak vergisi ödemeniz gerekecek. Bunlar, işletmenizin nerede faaliyette bulunduğuna bağlı olarak farklılık göstereceğinden söz konusu ticari bina için bir sözleşme imzalamadan önce vergi oranlarını kontrol ettiğinizden emin olun.

Gelir vergisi

Birleşik Krallık'ta ücretli bir işte çalışan herkes, gelirleri belirli bir miktarın üzerindeyse gelir vergisi ödemelidir. HMRC tarafından belirlenen, sınırın altındaki gelirler vergiye tabi değildir ancak kişinin kazandığı gelir miktarı tarafından belirlenen diğer vergi oranları söz konusudur. Bunlar, Birleşik Krallık hükümeti tarafından belirlenir ve değişebilir.

Güncel Birleşik Krallık gelir vergisi oranlarını görüntüleyin

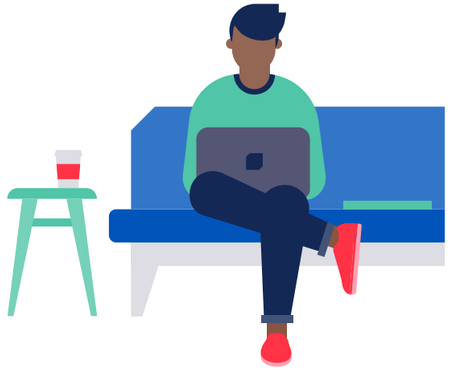
Sosyal Sigorta (National Insurance)

Serbest meslek sahibiyseniz, farklı Sosyal Sigorta (National Insurance) katkı payı oranları geçerlidir ve bu oranlar yaptığınız kâr tarafından belirlenir.

Güncel Birleşik Krallık Sosyal Sigorta (National Insurance) katkı payı oranlarını görüntüleyin

KDV

İşletmenizin 'KDV'ye tabi cirosu' 12 aylık dönem içerisinde belirli bir miktarı geçerse, işletmenizi KDV için kaydettirmeniz gerekecektir. Bunu, HMRC aracılığıyla yaparsınız.



Güncel Birleşik Krallık KDV oranlarını görüntüleyin

Kişisel vergi beyannamesi vergi tarihi Vergi yılı 6 Nisan tarihinde başlar ve sonraki yılın 5 Nisan tarihinde son bulur.

Serbest meslek sahibiyseniz ve şahıs işletmesi ya da bir limited şirketin yöneticisi olarak faaliyet gösteriyorsanız, belirli bir tarihe kadar kişisel vergi beyanında bulunmanız gerekecektir. Bu tarihi günlüğünüze kaydedin ve kayıt için son tarihleri kontrol etmeyi unutmayın.

Companies House'ın, ibraz son tarihini unutmamanızı sağlamak için bir **e-posta hatırlatma hizmeti** uygulaması vardır.

İşletme sigortası

İşletmenizi kurarken karşılaşmanız muhtemelen olan riskleri anlamanız önemlidir.

İşveren sorumluluk sigortası

Bir çalışan, işletmeniz için çalıştığı esnada hastalanırsa ya da yaralanırsa, bu sigorta sizi korumaya yardımcı olabilir. Sadece bir çalışanınız olsa dahi yasalar bu sigortaya sahip olmanızı gerektirir.

Mali sorumluluk sigortası

Bir kişinin işletmenizden kaynaklı olarak yaralanması (ya da mallarının kaybolması veya zarar görmesi) ve bu yaralanmadan (ya da kayıptan) dolayı bir tazminat talep etmeleri durumunda sizi korur. Müşterilerin hizmetlerinizi kiralaması mümkünse, mali sorumluluk poliçenizi görmek isteyebilirler.

Ürün sorumluluk sigortası

Birisinin işletmenin ürettiği bir üründen dolayı yaralanması durumunda sizi korur.

Mesleki sorumluluk sigortası

İşletmeniz ticari nitelikteki fiziksel bir binada faaliyet gösteriyorsa (örneğin, bir ofis) yerel belediyeye işletme emlak vergisi ödemeniz gerekecektir. Bu, faaliyet gösterdiğiniz binanın bulunduğu yere göre farklılık gösterir.

Ticari emlak

İşletmeniz fiziksel bir binada faaliyet gösteriyorsa, bu sigorta sizi bir kaza meydana gelmesi durumunda mülkiyetin onarılması ve kaybolan ya da hasar gören herhangi bir stokun yenilenmesiyle ilgili masrafa karşı koruyacaktır.

Key man (anahtar kişi) sigortası

Serbest meslek sahibiyseniz, işletmeniz için yegane sorumlu kişi sizsinizdir. Bu, önemli bir çalışanın ölümü ya da uzun bir süre boyunca hastalanması durumunda işletmenin meydana gelecek kayıplarının tazmin edilmesini amaçlayan bir çeşit hayat sigortasıdır.

Bölüm 4

İşletme finansmanınızı hesaplama

Satış tahmini nedir?

Nakit akışı tahmini nedir ve size nasıl yardımcı olabilir?

İşletme fikrinizi finanse etme

4. İşletme finansmanınızı hesaplama

İşletmenizin nakit akışıyla ilgili sorunlar yeni işletmeler için son derece önemli olabilir. İşte bu yüzden işletmenize ne kadar paranın girip çıktığını ve işletmenizin kâr yapması için ne kadar kazanmanız gerektiğini bilmeniz hayati öneme sahiptir.

Satış tahmini nedir?

Bir satış tahmini, ürün ya da hizmetinizden her gün, hafta ya da ay kaç birim satacağınıza dair bir tahmindir. Ürün ya da hizmetinizi üretimi ve pazarlanmasıyla ilgili maliyetleri hesapladıktan sonra, sağlıklı bir kâr yapmak için ne kadar satış yapmanız gerektiğinin farkında olmalısınız.

Sizi pazara götürecek yollar

Satış yaptığınız kanalları ve satışların her bir farklı kanalda nasıl değişiklik göstereceğini göz önünde bulundurun - online mı mağazada mı yoksa bir pazar yerinde mi faaliyet gösteriyorsunuz?

Ürün varyasyonları

Birden fazla ürününüz varsa, satışlar bunların her biri için nasıl değişiklik gösterecek? Fiyat, satış kanalı, mevcudiyet ve müşteri talebi ya da ihtiyacı gibi faktörler hakkında düşünün.

Kıyaslama

Önceki satışlarla kıyaslama yapın. Test amacıyla satış yaptınız mı? İster bir ikinci el pazarı, bir pazar tezgahında ya da bir portatif mağaza olsun, gelecekteki satışları tahmin etmek için harika bir başlangıç noktasıdır. Ayrıca, örn. fiyatınızın çok yüksek olması gibi, değiştirilmesi gereken, işletme stratejinizdeki herhangi bir kusura da ışık tutacaktır.

Nakit akışı tahmini nedir ve size nasıl yardımcı olabilir?

Bir nakit akışı tahmini, işletmenizi ve maliyetlerini yönetmenize yardımcı olmada hayati öneme sahiptir. Sizin için mevcut olan bilgileri kullanmak suretiyle işletmenize belirli herhangi bir zamanda ne kadar para girip çıktığını tahmin etmenizi sağlar.

Nakit akışı tahmininin altın kuralları:

- Gerçekçi olun.
- 'Gelir' (iş ve/veya yatırımlardan ele geçen para) ve 'maliyet' (ürün/hizmetinizi üretmek için gerekli para miktarı) terimlerini hatırlayın.
- İşlerin yolunda gitmediği zamanlar dahil, birden fazla senaryo için plan yapın.
- Sabit maliyetleri (kira ve maaşlar gibi süreklilik arz eden maliyetler) ve değişken maliyetleri (malzemeler gibi, ne kadar üretim yaptığınıza bağlı olan maliyetler) göz önünde bulundurun.
- İşletmede mevsimsel değişiklikler için plan yapın ve yıl içerisinde görülebilecek yoğun ve sakin zamanları göz önünde bulundurun.

İşletmenizin net nakit akışı

= toplam gelir **+** toplam gider

Kişisel hayatta kalma bütçe şablonu

Kişisel hayatta kalma bütçesi nedir ve size nasıl yardımcı olabilir?

Kişisel hayatta kalma bütçesi, kişisel finansmanınızla ilgili bir listedir. Size, yaşamınızı idame ettirmek için işletmenizden kazanmanız gereken miktarı gösterecektir.

İşletme fikrinizi finanse etme

Giren nakit: gelir

Bir nakit akışı tahmini gerçekleştirmek suretiyle işletme fikrinizi gerçeğe dönüştürmek için ihtiyacınız olan para miktarını belirlemiş olacaksınız.

Gerçekçi olun

Satışlarınız muhtemelen her ay aynı olmayacaktır ve işletmenin yoğun ve sakin olduğu dönemler olacaktır.

Düzenli ödemeler

İster aylık, ister her üç ayda bir ya da yıllık olsun, işletmenizin yapması gereken düzenli ödemeler varsa, ödeme ayını ve miktarını buna göre seçerken dikkatli olun; örn. sigorta ödemeleri aylık, üç ayda bir ya da yıllık olarak ödenebilir.

KDV

İşletmenizi KDV için kaydettirirseniz (cironuz, HMRC tarafından belirtilen belirli bir miktarın üzerindeyse) üç aylık ödemelerinizi de eklemeyi unutmayın. Ciro, bir işletmenin, tipik olarak bir mali yıl içerisinde kazandığı para miktarıdır.

Notlar

Başarı hikâyeleri

“Her zaman girişimci bir yanımız vardı ve sonunda kendi işletmemizi kuracağımızı biliyorduk. Başarılı kariyerlere sahip olduğumuz için böyle bir işe girişmek her zaman için bir riskti ama Start Up Loans Company'den aldığımız destek bunu gerçekleştirmemize yardımcı oldu.”

Ryan Palmer and David Pickard Kurucu Ortaklar, London Sock Company

Diğer ücretsiz araç takımları

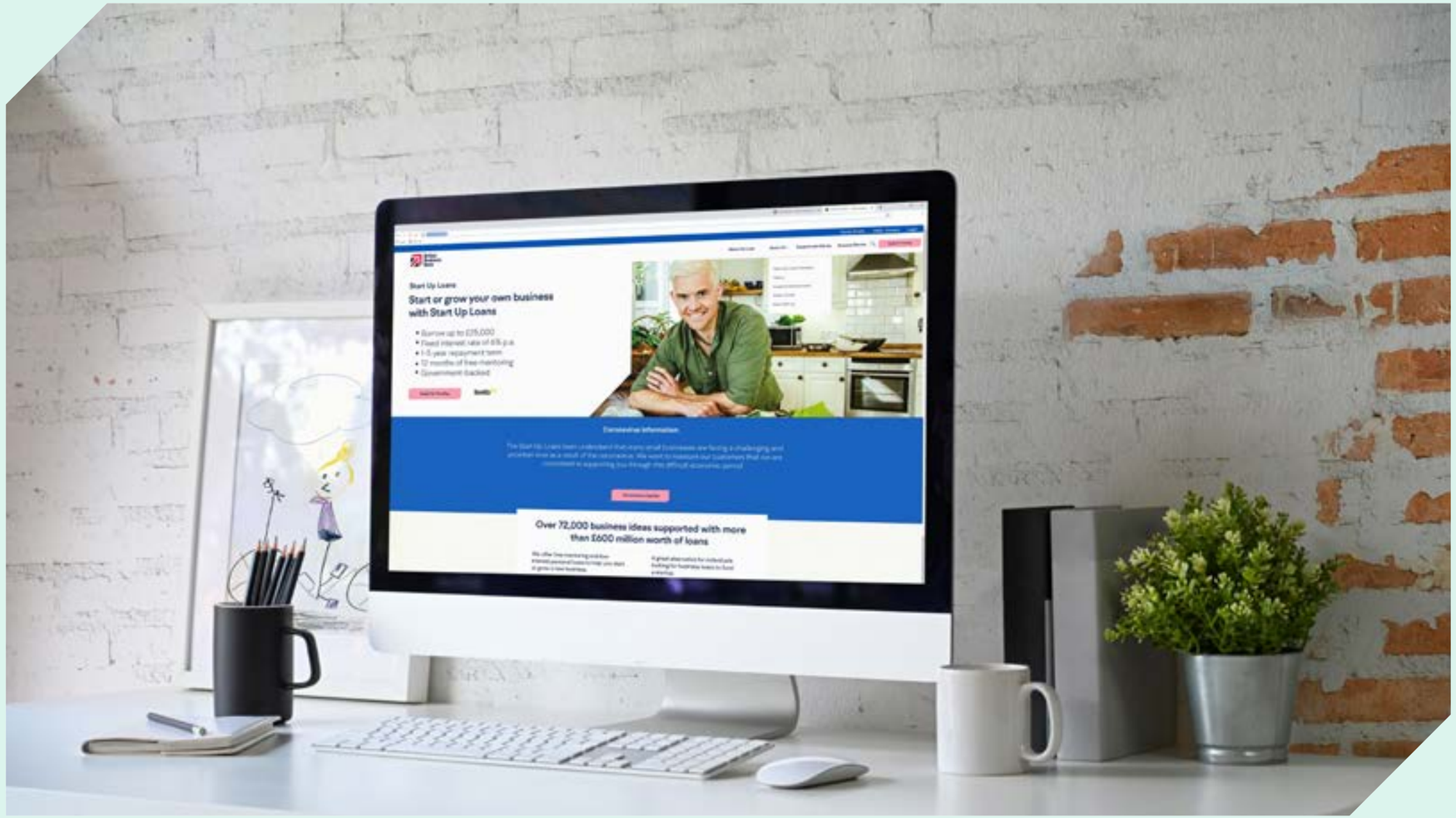
Sizinki gibi yeni işletmeler için aşağıdakiler dahil bazı en önemli konuları içeren ücretsiz araç takımları oluşturduk:

Sosyal medya araç takımı >

PR araç takımı >

Pazarlama araç takımı >

SEO araç takımı >



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

startuploans.co.uk

Müşteri hizmetleri 0344 264 2600
Hatlar, hafta içi 09.00 - 18.00 saatleri arasında
hizmet verir

startuploansuk
StartUpLoansUK

Yayınlanma tarihi: Kasım 2020

Feragatname: Bu kılavuz, yeni işletmelerin bir işletme kurma hakkında daha fazla bilgi sahibi olmasına yardımcı olmak için tasarlanmıştır. Bir yandan kılavuzdaki bilgilerin güncel olmasını sağlamak için makul çaba göstermekle birlikte bilgilerin güncel, doğru ya da eksiksiz olduğunu garanti etmiyoruz (zımni ya da başka şekilde). Burada sağlanan bilgiler, sadece genel bilgi amacıyla sağlanmaktadır ve kişisel durumunuzu göz önüne almamakla birlikte, yasal, finansal, vergiyle ilgili ya da başka herhangi bir profesyonel tavsiye teşkil etmez. Burada sağlanan bilgilerin kendi şahsi koşullarınıza uygunluğunu daima göz önünde bulundurmalısınız ve uygun olan yerlerde profesyonel ya da uzman tavsiyesi ya da
desteğine başvurmalısınız.

Start-Up Loans Company, tamamen British Business Bank plc.'e bağlı bir şirkettir. Garanti ile sınırlı bir şirkettir, İngiltere ve Galler'de kayıtlıdır, sicil numarası 08117656, kayıtlı ofis adresi: 71-75 Shelton Street, Covent Garden, Londra, İngiltere, WC2H 9JQ. British Business Bank plc., tamamen Kraliyet Hükümetine bağlı bir kalkınma bankasıdır. British Business Bank plc. ve iştirakleri, banka kurumları değildir ve bu kapasitede faaliyet yürütmezler. Sağduyululuk Düzenleme Kurulu (PRA) ya da Financial Conduct Authority (FCA) tarafından yetkilendirilmemekte ve düzenlenmemektedir. Gruba ait yasal yapı çizelgesine www.british-business-bank.co.uk adresinden ulaşabilirsiniz.