



สินเชื๋อสตาร์ทอัพ (Start Up Loans)

'คู่มือ' จำเป็น สำหรับ การเริ่มต้นธุรกิจ

startuploans.co.uk
#startuploans

สารบัญ

1. การพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจของคุณ	3	เรื่องราวของความสำเร็จ	19
ค้นหาความสำคัญของแผนธุรกิจและวิธีที่แผนดังกล่าวจะช่วยธุรกิจของคุณ		London Sock Company	
2. การวิจัยตลาด: ทำความเข้าใจลูกค้า	6	ชุดเครื่องมือฟรีอื่น ๆ	20
เข้าใจตลาดและลูกค้าของคุณ			
ใครคือคู่แข่งของคุณ			
การวิเคราะห์ SWOT สำหรับธุรกิจของคุณ			
3. โครงสร้างบริษัทของคุณ	10		
ธุรกิจเจ้าของคนเดียวหรือบริษัทจำกัด			
ภาษีธุรกิจและค่าใช้จ่าย			
การประกันภัยธุรกิจ			
4. การคำนวณด้านการเงินทางธุรกิจของคุณ	15		
การคาดการณ์ยอดขายคืออะไร			
การคาดการณ์กระแสเงินสดคืออะไร และจะช่วยคุณได้อย่างไร			
การจัดการเงินทุนสำหรับแนวคิดทางธุรกิจของคุณ			

เปลี่ยนแนวคิดทางธุรกิจของคุณให้กลายเป็นจริง

คู่มือสั้น ๆ นี้กล่าวถึงแง่มุมที่สำคัญที่สุดบางประการที่ต้องพิจารณาเมื่อเริ่มต้นธุรกิจ รวมถึงวิธีดำเนินการวิจัยตลาด การคาดการณ์กระแสเงินสด และการเลือกโครงสร้างบริษัท

ส่วนที่ 1.

การพัฒนา กลยุทธ์ทาง ธุรกิจของคุณ

ค้นหาความสำคัญของแผนธุรกิจและวิธีที่แผน
ดังกล่าวจะช่วยธุรกิจของคุณ



1. การพัฒนา กลยุทธ์ทางธุรกิจ ของคุณ

คุณพร้อมแล้วใช่ไหมที่จะยกระดับแนวคิดทางธุรกิจของคุณไปสู่ขั้นต่อไป เยี่ยมมาก!
ขั้นตอนแรกคือการทำวิจัยตลาดเพื่อให้แน่ใจว่าแนวคิดของคุณมีเหตุผล และมีความต้องการดังกล่าวนในตลาด

ค้นหาความสำคัญของแผนธุรกิจและวิธีที่แผนดังกล่าวจะช่วยธุรกิจของคุณ

อธิบายว่าธุรกิจของคุณทำอะไร

การนำเสนอในเวลาอันสั้น – ภาพรวมธุรกิจของคุณใน 30-60 วินาที – เป็นเครื่องมือที่ยอดเยี่ยมในการเริ่มต้นเมื่อพัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจของคุณ ซึ่งเป็นคำตอบของคุณที่สรุปอย่างสั้น ๆ และรวดเร็วสำหรับคำถามนี้: 'ธุรกิจของคุณทำอะไร'

คุณสามารถนำไปใช้ในการสร้างเครือข่าย แต่ยังสามารถช่วยคุณในการชี้แจงวัตถุประสงค์และพันธกิจของธุรกิจของคุณได้อีกด้วย

แผนธุรกิจคืออะไร และจะช่วยคุณได้อย่างไร

แผนธุรกิจคือเอกสารที่เป็นลายลักษณ์อักษรที่อธิบายเป้าหมายทางธุรกิจของคุณ และกำหนดแผนเกี่ยวกับวิธีที่คุณจะบรรลุเป้าหมายเหล่านั้น ซึ่งอธิบายวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ทางธุรกิจ รวมถึงการคาดการณ์ยอดขาย การตลาด และการเงินของคุณ แผนธุรกิจที่ดีสามารถช่วยเน้นไปที่ความคิดและแนวคิดของคุณ และเสนอโอกาสในการรวบรวมทุกอย่างไว้ภายในทีเดียว

แผนธุรกิจของคุณควร
จะสรุปเกี่ยวกับ:

- ความต้องการของลูกค้าซึ่งคุณมีเป้าหมายที่จะตอบสนอง
- ธุรกิจของคุณจะตอบสนองความต้องการและสร้างผลกำไรได้อย่างไร

แผนธุรกิจควรเป็นเอกสารที่มีการปรับปรุงข้อมูลตลอดเวลาโดยพัฒนาควบคู่ไปกับธุรกิจของคุณ กลยุทธ์ทางธุรกิจของคุณควรครอบคลุมประเด็นสำคัญสามประการซึ่งเราจะกล่าวถึงในเชิงลึกในคู่มือนี้:

- การวิจัยตลาด (หน้า 6)
- โครงสร้างบริษัทของคุณ (หน้า 10)
- การคำนวณด้านการเงินของธุรกิจของคุณ (หน้า 15)

แม่แบบแผนธุรกิจ

หากคุณยังไม่มีแผนธุรกิจ ดาวน์โหลดแม่แบบฟรีที่ใช้งานง่ายของเราได้จากเว็บไซต์ Start Up Loans





กิจกรรม

สร้างการนำเสนอในเวลาอันสั้นที่ใช้เวลา 30-60 วินาที สรุปลักษณะกับธุรกิจของคุณและสิ่งที่ธุรกิจทำ ตรวจสอบให้แน่ใจว่า:

- ระบุปัญหา ความต้องการหรือความจำเป็นที่ธุรกิจของคุณสามารถแก้ปัญหาได้
- อธิบายอย่างชัดเจนว่าธุรกิจของคุณจะแก้ปัญหานี้อย่างไร
- มีความน่าสนใจ – การนำเสนอนี้สามารถนำมาใช้เพื่อการเสนอขายต่อไปในอนาคตได้

Grid area for notes.

ส่วนที่ 2.

การวิจัยตลาด: ทำความเข้าใจ ลูกค้า

เข้าใจตลาดและลูกค้าของคุณ

ใครคือคู่แข่งของคุณ

การวิเคราะห์ SWOT สำหรับธุรกิจของคุณ



2. การวิจัยตลาด: ทำความเข้าใจลูกค้า

คุณมีแนวคิดทางธุรกิจอยู่แล้ว ตอนนี้ถึงเวลาเรียนรู้เกี่ยวกับตลาดและผู้ที่มีศักยภาพเป็นลูกค้าของคุณ โดยพื้นฐานแล้วคือการดูว่ามีตลาดและลูกค้าอยู่จริงหรือไม่ และแนวคิดทางธุรกิจของคุณมีโอกาสเติบโตก้าวหน้าได้หรือไม่

การวิจัยตลาดยังสามารถช่วยให้คุณเข้าใจว่าลูกค้าต้องการอะไรและยินดีจะจ่ายเงินเท่าใดเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณ

เข้าใจตลาดและลูกค้าของคุณ

วิธีการทำวิจัยตลาดสำหรับธุรกิจของคุณ:

ส่งแบบสำรวจ

คุณสามารถสร้างและส่งแบบสำรวจไปยังผู้ติดต่อของคุณได้ คุณสามารถใช้เครื่องมือฟรี เช่น SurveyMonkey โซเชียลมีเดียเป็นวิธีที่ยอดเยียมในการเพิ่มการตอบสนอง

โปรโมตแบบสำรวจของคุณบนโซเชียลมีเดีย คุณรู้หรือไม่ว่าคุณสามารถโปรโมตโพสต์บนช่องทางโซเชียลมีเดียได้โดยมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างต่ำ

เข้าร่วมงานกิจกรรมการสร้างเครือข่าย

คอยมองหางานกิจกรรม (แบบฟรีและชำระเงิน) ที่จัดขึ้นภายในพื้นที่ของคุณ ร่วมพบปะกับเจ้าของธุรกิจที่เกี่ยวข้องและผู้ที่มีศักยภาพเป็นลูกค้า เรียนรู้ว่าคุณจะได้ผลสำหรับพวกเขาและสิ่งใดไม่ได้ผล

เจ้าของธุรกิจส่วนใหญ่ยินดีที่จะพูดคุยเกี่ยวกับธุรกิจของตนและสนับสนุนผู้ประกอบการรายอื่นหากสามารถทำได้ อย่างลัวท์จะตั้งคำถาม!

พูดคุยกับครอบครัวและเพื่อนฝูง

คุณต้องการคำวิจารณ์เชิงสร้างสรรค์และข้อเสนอแนะเกี่ยวกับสิ่งที่ธุรกิจของคุณสามารถทำได้ดีขึ้น

จัดการสนทนาที่เน้นเฉพาะกลุ่ม

การจัดการสนทนาที่เน้นเฉพาะกลุ่มเป็นการนำเสนอธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ หรือบริการของคุณต่อลูกค้าที่เกี่ยวข้องเพื่อขอให้พวกเขาแสดงความคิดเห็น

มองหากลุ่มหรืองานกิจกรรมที่เกี่ยวข้องภายในพื้นที่ของคุณ หากคุณกำลังพยายามจะเปิดตัวผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กเล็ก ติดต่อกลุ่มแม่และลูกวัยเตาะแตะเพื่อดูว่าพวกเขาจะอนุญาตให้คุณเข้าร่วมสนทนาและจัดแสดงธุรกิจของคุณหรือไม่

ใครคือคู่แข่งของคุณ

ดูธุรกิจที่ทำสิ่งทีคล้ายกับสิ่งที่คุณต้องการทำ ระบบสิ่งทีพวกเขาทำได้ดีและสิ่งทีพวกเขาทำไม่ได้และคิดว่าธุรกิจของคุณจะทำอะไรได้ดีกว่า

ตรวจสอบคู่แข่งสองกลุ่ม:

- คู่แข่งโดยตรง: ธุรกิจที่ทำสิ่งเดียวกับคุณ จะเปิดร้านกาแฟใหม่ คุณต้องเจอคู่แข่งที่มีชื่อเสียงอย่างสตาร์บัคส์ รวมทั้งร้านกาแฟในท้องถิ่น
- คู่แข่งทางอ้อม: แม้ว่าอีกธุรกิจหนึ่งจะแตกต่างจากธุรกิจของคุณ ก็ไม่ได้หมายความว่า你不สามารถเรียนรู้บางสิ่งจากพวกเขาได้

สิ่งทีต้องพิจารณาเมื่อทำการวิจัยเกี่ยวกับคู่แข่ง

- ราคา: คู่แข่งของคุณเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการแบบเดียวกันในราคาที่ถูกกว่าหรือไม่ ถ้าของคุณแพงกว่าคุณสามารถให้เหตุผลได้หรือไม่
- คุณภาพ: ผลิตภัณฑ์หรือบริการของคู่แข่งของคุณมีคุณภาพสูงหรือไม่ คุณภาพดังกล่าวเป็นสิ่งที่คุณสามารถทำได้เทียบเท่าหรือปรับปรุงให้ดีขึ้นได้หรือไม่
- สถานที่ตั้ง: คู่แข่งไม่ได้อยู่แค่ในท้องถิ่น คู่แข่งของคุณสามารถมาจากทั่วทุกมุมโลกผ่านทางอินเทอร์เน็ต ดังนั้นอย่าจำกัดการวิจัยของคุณเพียงแค่เฉพาะภูมิภาคของคุณ

สถานที่ตั้งไม่ได้กีดขวางคู่แข่งของคุณเสมอไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากคุณทำธุรกิจออนไลน์



การวิเคราะห์ SWOT สำหรับธุรกิจของคุณ

การวิเคราะห์ SWOT สามารถช่วยคุณระบุจุดแข็งและจุดอ่อนของแนวคิดทางธุรกิจของคุณ ตลอดจนโอกาสภายนอกและภัยคุกคามทีอาจส่งผลกระทบต่อแนวคิดดังกล่าว

- จุดแข็ง (S) และจุดอ่อน (W) จุดแข็งและจุดอ่อนเกี่ยวข้องกับความสามารถของธุรกิจของคุณ
- ตัวอย่างการทำงาน: จุดแข็งของร้านกาแฟของคุณคือคุณภาพของกาแฟที่จำหน่าย แต่จุดอ่อนคือต้นทุนการผลิตที่สูง ซึ่งทำให้กาแฟของคุณมีราคาแพงสำหรับลูกค้า
- โอกาส (O) และภัยคุกคาม (T) โอกาสและภัยคุกคามเกี่ยวข้องกับปัจจัยภายนอกทีอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจของคุณ
- ตัวอย่างการทำงาน: โอกาสอาจจะเป็นสถานีรถโดยสารแห่งใหม่ใกล้กับร้านกาแฟของคุณและมีผู้สัญจรไปมาเพิ่มขึ้น ภัยคุกคามอาจจะเป็นต้นทุนเมล็ดกาแฟที่สูงขึ้น



กิจกรรม

ทำการวิเคราะห์ SWOT สำหรับธุรกิจของคุณ:

- อะไรทำให้ธุรกิจของคุณดีกว่าคู่แข่ง
- คุณสามารถใช้จุดแข็งอะไรเพื่อใช้ประโยชน์จากโอกาสภายนอก
- คุณจะลดจำนวนจุดอ่อนภายในธุรกิจของคุณได้อย่างไร

ส่วนที่ 3.

โครงสร้าง บริษัทของคุณ

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวหรือบริษัทจำกัด

ภาษีธุรกิจและค่าใช้จ่าย

การประกันภัยธุรกิจ



3. โครงสร้างบริษัทของคุณ

เมื่อคุณเริ่มต้นธุรกิจ คุณจะต้องตัดสินใจว่าจะทำการซื้อขายภายใต้โครงสร้างใด

ธุรกิจเจ้าของคนเดียวหรือบริษัทจำกัด

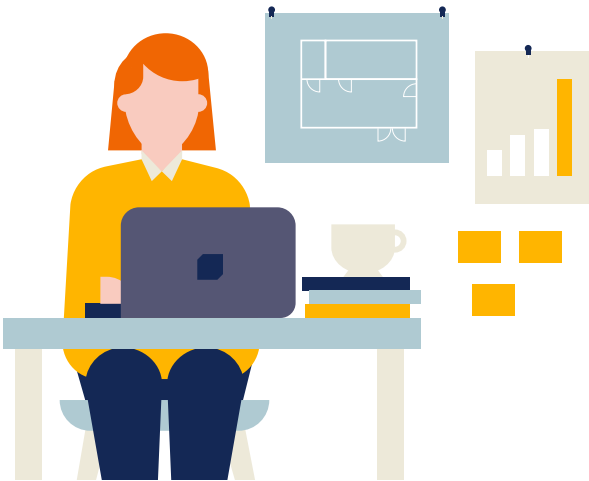
คุณมีสองตัวเลือกหลักสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณ:

- จัดทะเบียนเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว
- จัดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด

หรือจดทะเบียนธุรกิจของคุณเป็นห้างหุ้นส่วน

หากมีบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไปในการจัดตั้งบริษัท การจดทะเบียนเป็นห้างหุ้นส่วนคือวิธีง่าย ๆ ในการแบ่งความรับผิดชอบร่วมกัน

คุณสามารถทำได้โดยการจดทะเบียนเป็นบริษัทจำกัด หรือโดย 'ผู้ก่อตั้ง' แต่ละคนที่เป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียวภายในบริษัท



ธุรกิจเจ้าของคนเดียว

คุณดำเนินธุรกิจในฐานะปัจเจกบุคคลและเป็นผู้รับผิดชอบต่อธุรกิจ

คุณไม่จำเป็นต้องจดทะเบียนธุรกิจของคุณกับ Companies House (สำนักงานทะเบียนนิติบุคคล)

ไม่มีความแตกต่างระหว่างการเงินทางธุรกิจและการเงินส่วนบุคคลของคุณ

คุณสามารถจ้างพนักงานได้

คุณต้องกรอกแบบแสดงรายการภาษีเงินได้โดยการประเมินตนเอง สำหรับแต่ละปีการเงินเพื่อยื่นต่อ HMRC (สำนักงานสรรพากรและศุลกากรของสหราชอาณาจักร)

คุณต้องเสียภาษีเงินได้จากผลกำไรที่ธุรกิจของคุณได้รับ

คุณต้องจ่ายเงินสมทบการประกันสังคม (National Insurance)

คุณต้องรับผิดชอบด้วยตนเองต่อผลขาดทุนที่ธุรกิจได้รับ

คุณไม่จำเป็นต้องยื่นบัญชีรายปีต่อ Companies House

บริษัทจำกัด

ธุรกิจนี้เป็นนิติบุคคลที่แยกต่างหาก ซึ่งคุณทำหน้าที่เป็นกรรมการ

คุณต้องจดทะเบียนธุรกิจของคุณกับ Companies House (สำนักงานทะเบียนนิติบุคคล)

การเงินทางธุรกิจจะแยกจากการเงินส่วนบุคคลของคุณ

คุณสามารถจ้างพนักงานได้ ในฐานะกรรมการ คุณเป็นพนักงานของบริษัท

คุณต้องกรอกแบบแสดงรายการภาษีเงินได้โดยการประเมินตนเองสำหรับแต่ละปีการเงินเพื่อยื่นต่อ HMRC (สำนักงานสรรพากรและศุลกากรของสหราชอาณาจักร)

คุณต้องเสียภาษีนิติบุคคล

บริษัทต้องจ่ายเงินสมทบการประกันสังคมและภาษีเงินได้

ธุรกิจต้องรับผิดชอบต่อผลขาดทุนที่ได้รับ

คุณต้องยื่นบัญชีรายปีต่อ Companies House

ภาษีธุรกิจและค่าใช้จ่าย

การเลือกโครงสร้างตามกฎหมายของธุรกิจคุณเป็นเรื่องสำคัญเพราะจะส่งผลต่อจำนวนภาษีที่คุณจ่าย เอกสารที่คุณต้องกรอกและความรับผิดชอบ

เป็นสิ่งสำคัญที่คุณจะต้องใช้เวลาในการศึกษาตัวเลือกที่มีให้คุณก่อนที่จะจดทะเบียน

ข้อสังเกตที่ควรทราบคือโครงสร้างตามกฎหมายของธุรกิจของคุณสามารถเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้น หากคุณจดทะเบียนเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว แต่ตัดสินใจว่าโครงสร้างแบบบริษัทจำกัดเหมาะสมมากกว่าในขั้นต่อไป คุณสามารถเปลี่ยนได้

ภาษีและค่าใช้จ่ายที่ธุรกิจของคุณจะต้องจ่ายขึ้นอยู่กับโครงสร้างที่คุณเลือก

ด้านล่างนี้เราได้แสดงข้อมูลภาษีธุรกิจโดยทั่วไปและโครงสร้างบริษัทที่เข้าเกณฑ์การเสียภาษีดังกล่าว ศึกษารายการนี้และใช้เพื่อช่วยในการตัดสินใจว่าโครงสร้างใดดีที่สุดสำหรับธุรกิจของคุณ และจำไว้ว่าคุณจะต้องรวมภาษีและค่าใช้จ่ายเหล่านี้ไว้ในการคาดการณ์กระแสเงินสดของคุณ

ภาษีธุรกิจโดยทั่วไปและค่าใช้จ่ายที่ต้องพิจารณา

ภาษีนิติบุคคล

หากคุณจดทะเบียนธุรกิจของคุณเป็นบริษัทจำกัด คุณจะต้องเสียภาษีนิติบุคคล เมื่อคุณจดทะเบียนกับ Companies House แล้ว คุณจะต้องจดทะเบียนภาษีนิติบุคคลกับ HMRC

จ่ายตามที่คุณได้รับ (PAYE)

คุณจ้างพนักงานหรือไม่ ถ้าใช่ PAYE เป็นระบบที่ทำให้คุณสามารถหักภาษีเงินได้และเงินสมทบการประกันสังคมไว้ก่อนที่คุณจะจ่ายเงินเดือน พนักงานจะได้รับรหัสภาษีซึ่งกำหนดจำนวนเงินที่หักออกจากเงินเดือน

ภาษีของผลกำไรจากการลงทุน

ผลกำไรของธุรกิจของคุณต้องเสียภาษี หากคุณซื้อโต๊ะในราคา 100 ปอนด์และขายได้ในราคา 150 ปอนด์ คุณจะต้องเสียภาษีจากผลกำไร 50 ปอนด์ที่คุณได้รับจากการขาย ไม่ใช่ 150 ปอนด์ทั้งหมดที่คุณได้รับ

ภาษีสถานประกอบการ

หากคุณวางแผนที่จะดำเนินธุรกิจจากสถานที่ทางกายภาพที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย เช่น ร้านค้าหรือสำนักงาน คุณจะต้องจ่ายภาษีสถานประกอบการ (Business rates) ให้กับสภาเทศมณฑลในท้องถิ่นของคุณ อัตราจะแตกต่างกันไปตามที่ตั้งธุรกิจของคุณ ดังนั้นโปรดตรวจสอบก่อนที่จะลงนามในสัญญาเช่าสถานที่

ภาษีเงินได้

ทุกคนที่ทำงานโดยได้รับค่าจ้างในสหราชอาณาจักรควรจ่ายภาษีเงินได้หากรายได้ของพวกเขาเกินกว่าจำนวนที่กำหนด รายได้ที่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่ HMRC ระบุไว้จะไม่ต้องเสียภาษี แต่ยังมีอัตราภาษีอื่น ๆ ที่พิจารณาจากรายได้สิ่งเหล่านี้ถูกกำหนดโดยรัฐบาลสหราชอาณาจักรและสามารถเปลี่ยนแปลงได้

คู่อัตราภาษีเงินได้ล่าสุดของสหราชอาณาจักร

การประกันสังคม

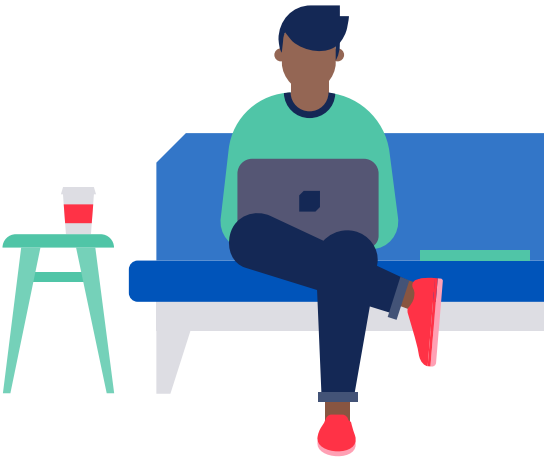
เงินสมทบการประกันสังคม (National Insurance) มีอัตราที่แตกต่างกันหากคุณประกอบอาชีพอิสระและพิจารณาจากผลกำไรของคุณ

คู่อัตราเงินสมทบการประกันสังคมล่าสุดของสหราชอาณาจักร

ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)

หาก 'มูลค่าการซื้อขายที่ต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม' ของธุรกิจของคุณเกินกว่าจำนวนที่กำหนดภายในระยะเวลา 12 เดือน คุณจะต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม คุณดำเนินการนี้โดยผ่าน HMRC

คู่อัตราภาษีมูลค่าเพิ่มล่าสุดของสหราชอาณาจักร



วันที่ชำระภาษีโดยการประเมินตนเอง

ปีภาษีเริ่มตั้งแต่วันที่ 6 เมษายน ถึงวันที่ 5 เมษายนของปีถัดไป

หากคุณประกอบอาชีพอิสระและดำเนินงานในฐานะธุรกิจเจ้าของคนเดียวหรือกรรมการของบริษัทจำกัด คุณจะต้องกรอกแบบแสดงรายการภาษีเงินได้โดยการประเมินตนเองภายในวันที่กำหนดไว้ บันทึกวันที่ลงในไดอารี่ของคุณและอย่าลืมตรวจสอบกำหนดเวลาในการจดทะเบียน

Companies House มี บริการแจ้งเตือนทางอีเมล ซึ่งคุณสามารถใช้เพื่อให้แน่ใจว่าคุณจะไม่พลาดกำหนดเวลายื่น

การประกันภัยธุรกิจ

เมื่อเริ่มต้นธุรกิจของคุณ สิ่งสำคัญคือคุณต้องเข้าใจความเสี่ยงที่เป็นไปได้ว่าคุณอาจต้องเผชิญ

ความรับผิดชอบของนายจ้าง

การประกันภัยนี้สามารถช่วยปกป้องคุณได้หากพนักงานเกิดเจ็บป่วยหรือได้รับบาดเจ็บอันเนื่องมาจากการที่พวกเขาทำเพื่อธุรกิจของคุณ แม้ว่าคุณจะมีพนักงานเพียงคนเดียว แต่การประกันภัยนี้ถือเป็นข้อกำหนดตามกฎหมาย

ความรับผิดชอบต่อสาธารณะ

ปกป้องคุณหากมีผู้ได้รับบาดเจ็บ (หรือทรัพย์สินของพวกเขาสูญหายหรือเสียหาย) อันเป็นผลมาจากธุรกิจของคุณ และพวกเขาต้องการได้รับค่าชดเชยสำหรับการบาดเจ็บนั้น (หรือจากการขาดทุน) หากลูกค้าสามารถอ้างบริการของคุณได้ พวกเขาอาจขอตุลาการตัดสินประกันภัยความรับผิดชอบต่อสาธารณะของคุณ

ความรับผิดชอบต่อผลิตภัณฑ์

ปกป้องคุณหากมีผู้ได้รับบาดเจ็บอันเป็นผลจากผลิตภัณฑ์ที่ธุรกิจผลิตขึ้น

ความรับผิดทางวิชาชีพ

หากธุรกิจของคุณดำเนินงานจากสถานที่ทางกายภาพที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย (เช่น สำนักงาน) คุณจะต้องจ่ายภาษีสถานประกอบการ (Business rates) ให้กับสภาพแวดล้อมในท้องถิ่น อัตราจะแตกต่างกันไปโดยขึ้นอยู่กับที่ตั้งของสถานที่ของคุณ

อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพาณิชย์

หากธุรกิจของคุณดำเนินงานจากสถานที่ทางกายภาพ การประกันภัยนี้จะปกป้องคุณจากค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมอสังหาริมทรัพย์และการทดแทนสต็อกสินค้าที่สูญหายหรือเสียหาย หากเกิดอุบัติเหตุขึ้น

บุคคลสำคัญ

หากคุณประกอบอาชีพอิสระ คุณต้องรับผิดชอบต่อธุรกิจของคุณแต่เพียงผู้เดียว นี่คือการประกันชีวิตรูปแบบหนึ่งที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อชดเชยธุรกิจจากการสูญเสียที่จะเกิดขึ้นจากการเสียชีวิตหรือความเจ็บป่วยที่ยาวนานของพนักงานที่เป็นบุคคลสำคัญ



ส่วนที่ 4.

การคำนวณ ด้าน การเงินทางธุรกิจ ของคุณ

การคาดการณ์ยอดขายคืออะไร

การคาดการณ์กระแสเงินสดคืออะไร และจะช่วยให้คุณ
ได้อย่างไร

การจัดหาเงินทุนสำหรับแนวคิดทางธุรกิจของคุณ



4. การคำนวณด้านการเงินทางธุรกิจของคุณ

ประเด็นเกี่ยวกับกระแสเงินสดของธุรกิจของคุณอาจเป็นปัญหาร้ายแรงสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ นั่นเป็นเหตุผลสำคัญที่คุณจะต้องรู้ว่าคุณมีเงินเข้าและออกจากธุรกิจของคุณมากแค่ไหน และสิ่งที่คุณต้องทำเพื่อให้ธุรกิจของคุณสร้างผลกำไรได้

การคาดการณ์ยอดขายคืออะไร

การคาดการณ์ยอดขายคือการประมาณการของจำนวนหน่วยของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่คุณจะขายในแต่ละวัน สัปดาห์ หรือเดือน หลังจากคำนวณต้นทุนทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและทำการตลาดผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณแล้ว คุณควรตระหนักว่าคุณต้องจำหน่ายให้ได้เท่าใดจึงจะสร้างผลกำไรได้

เส้นทางการเข้าสู่ตลาดของคุณ

พิจารณาช่องทางการจำหน่ายต่าง ๆ ของคุณ และความแตกต่างของยอดขายในแต่ละช่องทาง คุณจำหน่ายทางออนไลน์ ในร้านค้า หรือในตลาด

ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

หากคุณมีสินค้ามากกว่าหนึ่งชนิด ยอดขายของแต่ละผลิตภัณฑ์จะแตกต่างกันอย่างไร พิจารณาปัจจัยต่าง ๆ เช่น ราคา ช่องทางการจำหน่าย ความมีพร้อม และความต้องการหรือความจำเป็นของลูกค้า

การเปรียบเทียบกับเกณฑ์มาตรฐาน

เปรียบเทียบเกณฑ์มาตรฐานกับยอดขายก่อนหน้านี้ คุณสามารถทำการทดสอบการซื้อขายหรือไม่ ไม่ว่าจะเป็นการเปิดท้ายขายของ แผงลอยในตลาด หรือร้านค้าแบบป๊อปอัป ก็เป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการคาดการณ์ยอดขายในอนาคต นอกจากนี้ยังจะเน้นให้เห็นถึงข้อบกพร่องในกลยุทธ์ทางธุรกิจของคุณที่อาจจำเป็นต้องแก้ไข เช่น ถ้าราคาของคุณสูงเกินไป

การคาดการณ์กระแสเงินสดคืออะไร และจะช่วยคุณได้อย่างไร

การคาดการณ์กระแสเงินสดมีความสำคัญในการช่วยคุณจัดการธุรกิจและต้นทุน การใช้ข้อมูลที่มีให้คุณทำให้คุณสามารถคาดการณ์จำนวนเงินที่คุณได้รับเข้าและจ่ายออกจากธุรกิจของคุณ ณ จุดใดก็ตาม

กฎทองของการคาดการณ์กระแสเงินสด:

- ต้องเป็นจริง
- อย่าลืมหักหักล้างความของ 'รายได้' (เงินที่ได้รับจากการทำงานและ/หรือการลงทุน) และ 'ต้นทุน' (จำนวนเงินที่จำเป็นในการผลิตสินค้า/บริการของคุณ)
- วางแผนสำหรับสถานการณ์ที่หลากหลาย รวมถึงเมื่อมีสิ่งผิดปกติเกิดขึ้น
- คำนึงถึงปัจจัยที่เป็นต้นทุนคงที่ (ต้นทุนที่เกิดขึ้นตลอดเวลา เช่น ค่าเช่าและเงินเดือน) และต้นทุนผันแปร (ต้นทุนที่ขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิตของคุณ เช่น วัสดุ)
- วางแผนสำหรับความต้องการตามฤดูกาลและอย่าลืมหักหักล้างช่วงเวลาของปีที่ธุรกิจคึกคักและซบเซา

กระแสเงินสดสุทธิ ของธุรกิจของคุณ
= รายรับรวม + รายจ่ายรวม

แม่แบบงบประมาณการอยู่รอดส่วนบุคคล

งบประมาณการอยู่รอดส่วนบุคคลคืออะไร และจะช่วยคุณได้อย่างไร

งบประมาณการอยู่รอดส่วนบุคคลคือรายการการเงินส่วนบุคคลของคุณ โดยจะแสดงจำนวนเงินที่คุณจะต้องจ่ายออกจากธุรกิจเพื่อการอยู่รอดต่อไป

การจัดหาเงินทุนสำหรับแนวคิดทางธุรกิจของคุณ

เงินสดรับเข้า: รายได้

เมื่อทำการคาดการณ์กระแสเงินสดเสร็จแล้ว คุณจะ
คำนวณได้ว่าคุณต้องใช้เงินจำนวนเท่าใดในการพัฒนา
แนวคิดทางธุรกิจของคุณให้กลายเป็นจริง

ต้องเป็นจริง

ยอดขายของคุณอาจไม่เท่ากันทุกเดือน และจะมีช่วงเวลาที่ธุรกิจคึกคักและซบเซา

การชำระเงินเป็นประจำ

หากธุรกิจของคุณมีการชำระเงินเป็นประจำ ไม่ว่าจะเป็นรายเดือน รายไตรมาส หรือรายปี โปรดใช้ความระมัดระวังในการเลือกเดือนและจำนวนเงินตามสมควร เช่น คุณสามารถชำระค่าเบี้ยประกันภัยเป็นรายเดือน รายไตรมาส หรือรายปี

ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)

หากคุณจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ในกรณีที่มูลค่า
การซื้อขายของคุณมากกว่าจำนวนที่ HRMC กำหนด)
อย่าลืมรวมการชำระเงินรายได้รมาศของคุณไว้ด้วย
มูลค่าการซื้อขายคือจำนวนเงินที่ธุรกิจได้รับเข้ามาใน
ช่วงเวลาหนึ่ง ซึ่งโดยปกติแล้วจะเป็นปีการเงิน

บันทึก

เรื่องราวของ ความสำเร็จ

“

เราเป็นผู้ประกอบการมาโดยตลอดและรู้ดีว่า
เส้นทางของเราคือการทำงานเพื่อตัวเราเอง
การสร้างอาชีพที่ประสบความสำเร็จถือเป็น
ความเสี่ยงเสมอ แต่การสนับสนุนที่เราได้รับ
จาก The Start Up Loans Company ช่วย
ให้สิ่งนี้เกิดขึ้นได้

”

Ryan Palmer และ David Pickard
ผู้ร่วมก่อตั้ง London Sock Company



ชุดเครื่องมือฟรีอื่น ๆ

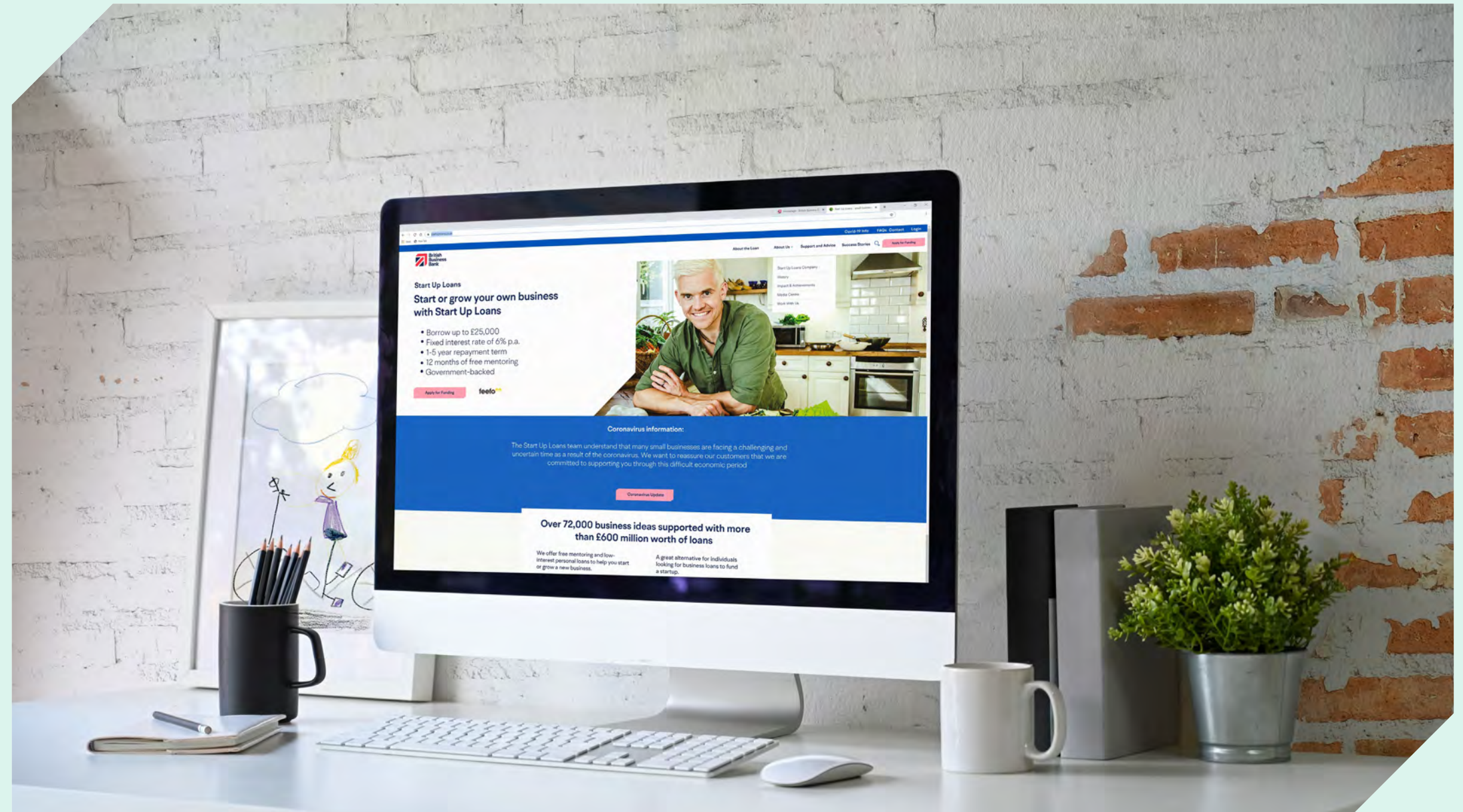
เราได้สร้างชุดเครื่องมือฟรีซึ่งครอบคลุมประเด็นที่สำคัญที่สุดบางประการสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพอย่างเช่นคุณ โดยรวมถึง:

ชุดเครื่องมือโซเชียลมีเดีย >

ชุดเครื่องมือประชาสัมพันธ์ >

ชุดเครื่องมือทางการตลาด >

ชุดเครื่องมือ SEO >



British Business Bank plc

Steel City House

West Street

Sheffield S1 2GQ

startuploans.co.uk

ฝ่ายบริการลูกค้า:

0344 264 2600

เปิดให้บริการในวันธรรมดา

09.00 - 18.00 น.

 **startuploansuk** **StartUpLoansUK**

วันที่เผยแพร่ข้อมูล:

พฤศจิกายน 2020

คำสงวนสิทธิ์: คู่มือนี้ออกแบบมาเพื่อช่วยให้ธุรกิจใหม่มีความเข้าใจมากขึ้นเกี่ยวกับการเริ่มต้นธุรกิจ แม้ว่าเราจะพยายามอย่างสมเหตุสมผลเพื่อปรับปรุงข้อมูลในคู่มือให้เป็นปัจจุบัน เราไม่รับประกันหรือรับรอง (โดยนัยหรือโดยวิธีอื่น) ว่าข้อมูลจะเป็นปัจจุบัน ถูกต้อง หรือสมบูรณ์ ข้อมูลนี้มีจุดประสงค์เพื่อให้ข้อมูลทั่วไปเท่านั้น และไม่ได้คำนึงถึงสถานการณ์ส่วนบุคคลของคุณ อีกทั้งไม่ถือว่าเป็นคำแนะนำทางกฎหมาย การเงิน ภาษี หรือคำแนะนำจากมืออาชีพอื่น ๆ คุณควรพิจารณาเสมอว่าข้อมูลจะใช้ได้กับสถานการณ์เฉพาะของคุณหรือไม่ และหากเหมาะสม ควรขอคำแนะนำหรือการสนับสนุนจากมืออาชีพหรือผู้เชี่ยวชาญ

The Start-Up Loans Company เป็นบริษัทในเครือที่ British Business Bank plc เป็นเจ้าของทั้งหมด ซึ่งเป็นบริษัทจำกัดโดยการรับประกัน จดทะเบียนในอังกฤษและเวลส์ ทะเบียนเลขที่ 08117656 สำนักงานจดทะเบียนตั้งอยู่ที่ 71-75 Shelton Street, Covent Garden, London, England, WC2H 9JQ British Business Bank plc เป็นธนาคารเพื่อการพัฒนาที่รัฐบาลเป็นเจ้าของทั้งหมด British Business Bank plc และบริษัทในเครือไม่ใช่สถาบันเพื่อการธนาคารและไม่ได้ดำเนินงานในลักษณะดังกล่าว องค์กรเหล่านี้ไม่ได้รับอนุญาตหรืออยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดย Prudential Regulation Authority (PRA) หรือ Financial Conduct Authority (FCA) แผนภูมิโครงสร้างตามกฎหมายฉบับสมบูรณ์ของกลุ่มสามารถดูได้ที่ www.british-business-bank.co.uk