



Заеми за стартиране на бизнес

ОСНОВНО РЪКОВОДСТВО ЗА СТАРТИРАНЕ НА БИЗНЕС

startuploans.co.uk
#startuploans

Съдържание

1. Разработване на бизнес стратегия	3	Истории за успех	16
Открийте колко е важен бизнес планът и как той помага на Вашия бизнес		London Sock Company	
2. Пазарно проучване: разбиране на клиентите	6	Други безплатни комплекти с инструменти	17
Разбиране на пазара и Вашите клиенти			
Кои са Вашите конкуренти?			
Анализ на силните и слабите страни, възможностите и заплахите (SWOT) за Вашия бизнес			
3. Структура на Вашата компания	9		
Едноличен търговец или дружество с ограничена отговорност			
Бизнес данъци и такси			
Бизнес застраховка			
4. Изчисляване на Вашите бизнес финанси	13		
Какво представлява прогнозата на продажбите?			
Какво предсатвлява прогнозата на паричните потоци и как тя може да Ви помогне?			
Финансиране на Вашата бизнес идея			

Превърнете Вашата бизнес идея в реалност

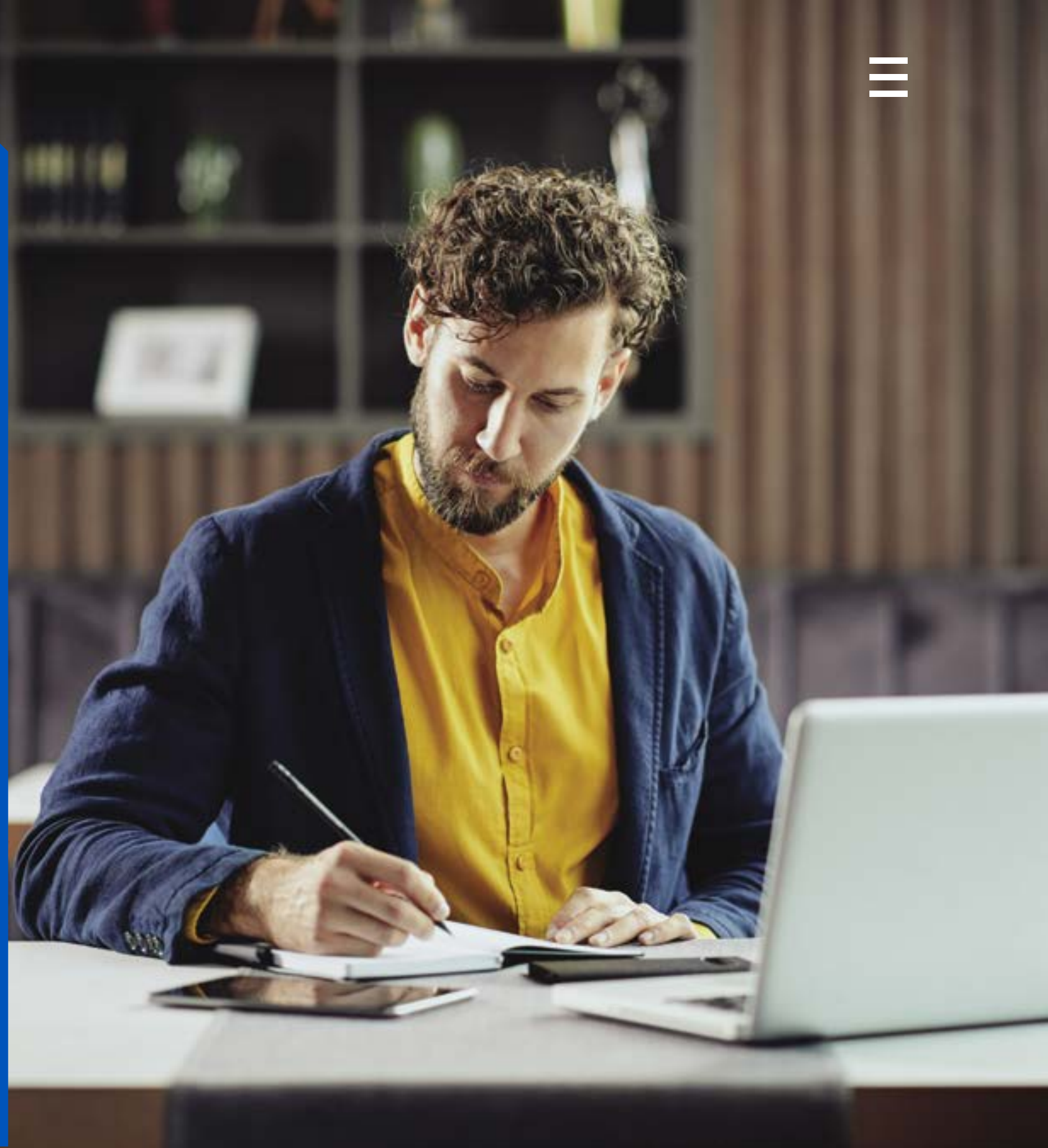
В това кратко ръководство са разгледани някои от най-важните аспекти, които да се вземат предвид при стартиране на бизнес, включително как да се направят проучване на пазара и прогноза на паричните потоци и да се избере структура на компанията.



Раздел 1.

Разработване на бизнес стратегия

Открийте колко е важен бизнес планът и как той помага
на Вашия бизнес





1. Разработване на бизнес стратегия

Готови сте да изведете идеята си на следващото ниво? Това е чудесно! Първата стъпка е да направите проучване на пазара, за да се уверите, че Вашата идея е валидна и има търсене на пазара.

Открийте колко е важен бизнес планът и как той помага на Вашия бизнес

Дефиниране на дейността на бизнеса Ви

Асансьорно представяне – 30-60-секундно представяне на Вашия бизнес – това е добър инструмент, с който да започнете, когато разработвате бизнес стратегията си. То представлява кратко и сбито резюме на Вашия отговор на въпроса: „С какво се занимава Вашият бизнес?“

То може да се използва при създаване на контакти, но също така може да Ви помогне за изясняване на целта и мисията на Вашия бизнес.

Какво представлява бизнес планът и как може да Ви помогне?

Бизнес планът е документ, в който са описани Вашите бизнес цели и очертава план как ще ги постигнете. В него са обяснени бизнес целите и стратегиите и са включени Вашите прогнози на продажбите, маркетинга и финансите. Добрият бизнес план може да Ви помогне да фокусирате вниманието и идеите си и е възможност да свържете всичко на едно място.

Във Вашия бизнес план трябва да са обобщени:

- нуждата на клиента, която се стремите да удовлетворите
- как Вашият бизнес ще удовлетвори тази нужда и ще има печалба

Бизнес планът трябва да е работен документ, който се развива паралелно с бизнеса Ви. Вашата бизнес стратегия трябва да обхваща три важни теми, които ще обсъдим по-подробно в това ръководство:

- проучване на пазара (стр. 6)
- структура на Вашата компания (стр. 9)
- изчисляване на Вашите бизнес финанси (стр. 13)

Шаблон на бизнес план

Ако все още нямате бизнес план, изтеглете нашия безплатен, лесен за използване шаблон от уебсайта на Start Up Loans.





Дейност

Създайте 30-60-секундно представяне за асансьора. Опишете накратко с какво се занимава бизнесът Ви. Уверете се, че:

- сте включили проблема, искането или нуждата, която Вашият бизнес удовлетворява
- сте обяснили точно как Вашият бизнес удовлетворява това
- сте го направили интересно – това представяне може по-късно да действа като представяне за продажби.

A large grid of small dots for writing notes.



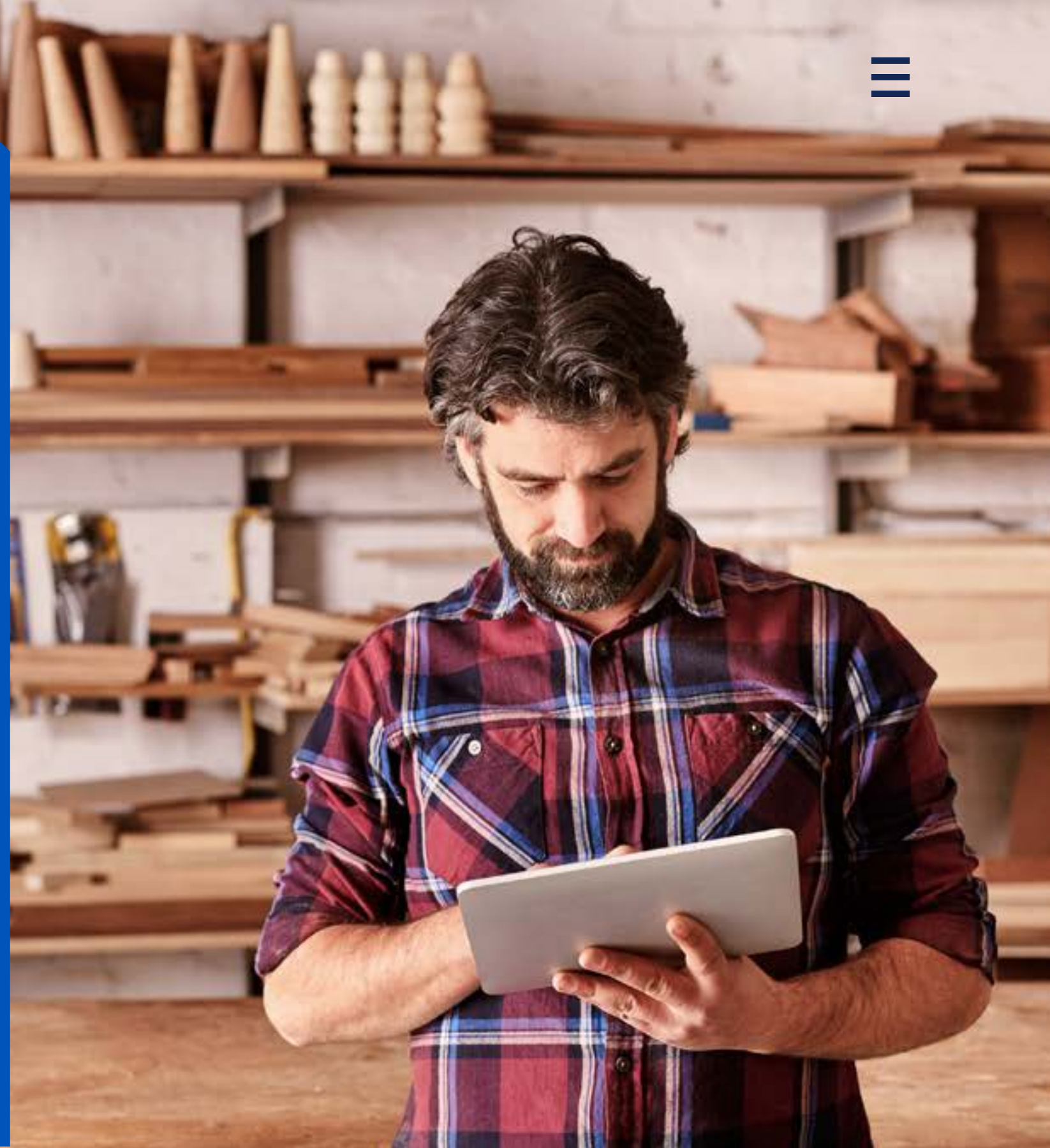
Раздел 2.

Проучване на пазара: Разбиране на клиентите

Разбиране на пазара и Вашите клиенти

Кои са Вашите конкуренти?

Анализ на силните и слабите страни, възможностите и
заплахите за Вашия бизнес



2. Пазарно проучване: разбиране на клиентите

И така, имате бизнес идея. Сега е време да научите за пазара и Вашите потенциални клиенти – т.е. има ли такива и дали Вашата идея има живот.

Проучването на пазара може също така да Ви помогне да разберете какво искат Вашите клиенти и какво са готови да платят, за да получат Вашия продукт или услуга.

Разбиране на пазара и Вашите клиенти

Методи за проучване на пазара за Вашия бизнес:

Изпратете проучване

Можете да създадете и изпратите проучване до Вашите контакти. Дори можете да използвате безплатни инструменти като SurveyMonkey. Социалните медии са много добър начин да увеличите броя на отговорите.

Популяризирайте проучването си в социалните медии. Знаете ли, че можете да популяризирате публикации в каналите на социалните медии сравнително евтино?

Посещавайте събития за създаване на контакти

Следете за събития (безплатни и платени) във Вашата област. Срещайте се с подходящи бизнес собственици и потенциални клиенти. Научете какво е било ефективно за тях и какво не. Повечето собственици на бизнеси се радват да говорят за бизнеса си и подкрепят други предприемачи, ако могат. Не се страхувайте да задавате въпроси!

Говорете със семейството и приятелите си

Нуждаете се от градивна критика и обратна информация за това какво Вашият бизнес може да прави по-добре.

Съберете фокус група

При фокус групите Вашият бизнес, продукт или услуга се разглеждат от съответните клиенти за получаване на обратна информация от тях. Потърсете съответни групи или събития във Вашия район. Опитвайте се да пуснете бебешки продукт? Свържете се с групи за майки и малки деца и попитайте дали ще се съгласят да ги посетите и да представите бизнеса си.



Кои са Вашите конкуренти?

Вижте бизнеси, които се занимават със сходно нещо на това, което искате да правите. Идентифицирайте какво правят добре и какво правят зле и помислете какво Вашият бизнес ще прави по-добре.

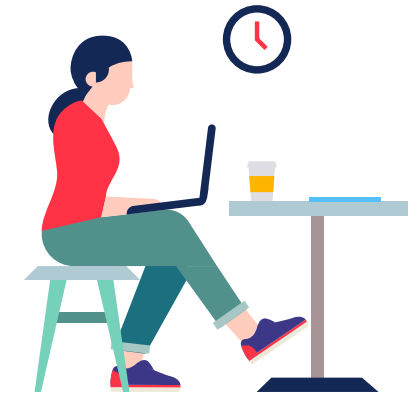
Разгледайте две групи конкуренти:

- преки конкуренти: бизнеси, които се занимават със същото нещо като Вас. Отваряте кафене? Изправени сте срещу големи имена като Starbucks, както и местни кафенета.
- Косвени конкуренти: само защото друг бизнес се различава от Вашия, това не значи, че не можете да научите нещо от този бизнес.

Какво да вземете предвид при проучване на конкуренцията

- Цена: Вашият конкурент предлага ли същия продукт или услуга на по-ниска цена? Ако Вашата цена е по-висока, можете ли да оправдаете разликата?
- Качество: продуктът или услугата на Вашия конкурент с по-високо качество ли са? Вие можете ли да осигурите същото или по-добро качество?
- Местоположение: конкурентите не са само местни. Чрез интернет Вашите конкуренти може да са по целия свят, затова не ограничавайте проучванията си само до Вашия район.

Местоположението не винаги ги изключва като конкурент, особено ако имате онлайн бизнес.



Анализ на силните и слабите страни, възможностите и заплахите за Вашия бизнес

Анализът на силните и слабите страни, възможностите и заплахите (SWOT) може да Ви помогне да идентифицирате силните и слабите страни на Вашата бизнес идея, както и външните възможности и заплахи, които могат да окажат влияние върху нея.

- Силни (S) и слаби (W) страни
Силните и слабите страни се отнасят до вътрешните възможности на Вашия бизнес.

Работен пример: силната страна на Вашето кафене е качеството на кафето, което продавате. Но слаба страна е високата цена на производството, което прави кафето скъпо за клиентите.

- Възможности (O) и заплахи (T)
Възможностите и заплахите се отнасят до външни фактори, които могат да окажат влияние върху Вашия бизнес.

Работен пример: възможност може да бъде нова автобусна спирка близо до Вашето кафене и повече преминаващи хора. Заплахата може да е повишение на цената на кафето на зърна.



Дейност

Извършете анализ на силните и слабите страни, възможностите и заплахите за Вашия бизнес:

- Какво прави Вашия бизнес по-добър от този на конкурентите Ви?
- Какви силни страни можете да използвате, за да се възползвате от външни възможности?
- Как може да намалите броя на слабите страни в рамките на Вашия бизнес?

A large grid of small dots for taking notes.

Раздел 3.

Структура на Вашата КОМПАНИЯ

Едноличен търговец или дружество с ограничена
отговорност

Бизнес данъци и такси

Бизнес застраховка





3. Структура на Вашата компания

Когато стартирате бизнеса си, ще трябва да решите каква структура ще използвате за извършване на дейността.

Едноличен търговец или дружество с ограничена отговорност

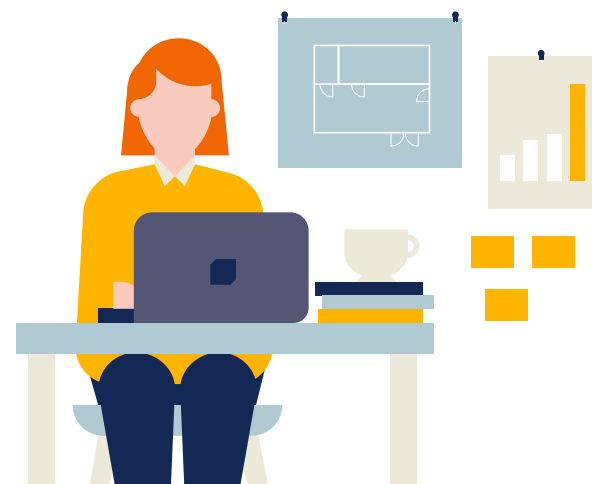
Има две основни опции за Вашия нов бизнес:

- регистриране като едноличен търговец
- регистриране на дружество с ограничена отговорност

Или регистрирайте Вашия бизнес като партньорство

Ако двама или повече души създават компания, регистрирането като партньорство е лесен начин за споделяне на отговорността.

Можете да направите това, като се регистрирате като дружество с ограничена отговорност или като всеки основател действа като едноличен търговец в рамките на компанията.



Едноличен търговец

Вие извършвате дейността на бизнеса като отделно лице и отговаряте за бизнеса

Не трябва да регистрирате бизнеса в Камарата на компаниите (Companies House)

Не се прави разлика между бизнес финансите и Вашите лични финанси

Можете да наемате служители

Трябва да подавате самостоятелно определена данъчна декларация за всяка финансова година в Кралската данъчна и митническа служба (HMRC)

Трябва да плащате данък доход върху печалбите, които бизнесът е реализирал

Трябва да плащате национална осигуровка

Вие носите лична отговорност за загубите, които бизнесът понесе

Не трябва да подавате годишни доклади в Камарата на компаниите (Companies House)

Дружество с ограничена отговорност

Бизнесът е отделно юридическо лице, на което Вие сте директор

Трябва да регистрирате бизнеса в Камарата на компаниите (Companies House)

Бизнес финансите са отделно от Вашите лични финанси

Можете да наемате служители. Като директор Вие сте служител на компанията

Трябва да подавате самостоятелно определена данъчна декларация за всяка финансова година в Кралската данъчна и митническа служба (HMRC)

Трябва да плащате корпоративен данък

Компанията трябва да плаща национална осигуровка и данък доход

Бизнесът носи отговорност за загубите, които бизнесът понесе

Трябва да подавате годишни доклади в Камарата на компаниите (Companies House)

Бизнес данъци и такси

Избирането на законовата структура на Вашия бизнес е много важно, тъй като ще окаже влияние върху това колко данък ще плащате, документите, които трябва да пригответе, и отговорността.

Важно е преди регистриране да отделите време да проучите наличните за Вас опции.

Трябва да се отбележи, че законовата структура на Вашия бизнес може да се промени. Ако се регистрирате като едноличен търговец, но решите, че структурата на дружество с ограничена отговорност е по-подходяща с течение на времето, можете да промените тази структура.

Данъците и таксите, които ще плаща Вашият бизнес, зависят от структурата, която изберете.

По-долу са описани обичайните бизнес данъци и фирмените структури, които отговарят на критериите да ги плащат. Разгледайте този списък и го използвайте, за да решите коя структура е най-подходяща за Вашия бизнес, и помнете – ще трябва да включите тези данъци и такси във Вашите прогнози на паричните потоци.

Обичайни бизнес данъци и такси, които да се вземат предвид

Корпоративен данък

Ако регистрирате бизнеса си като дружество с ограничена отговорност, ще трябва да плащате корпоративен данък. След като се регистрирате в Камарата на компаниите (Companies House), ще трябва да се регистрирате в Кралската данъчна и митническа служба (HMRC) за корпоративен данък.

Плащане, докато печелите (Pay as you earn, PAYE)

Имате наети служители? Ако да, PAYE е системата, която Ви позволява да вземете предвид данък доход и националните осигурителни вноски, преди да платите заплатите. Всеки служител има данъчен код, който определя колко от неговата/нейната заплата се удържа.

Данък върху капиталовите печалби

Бизнес печалбите подлежат на облагане с данък. Ако купите маса за 100 британски лири и я продадете за 150 британски лири, ще бъде наложен данък върху 50-те британски лири печалба, която реализирате от продажбата, а не върху всичките 150 британски лири, които сте получили.

Бизнес ставки

Ако планирате да извършвате дейността от нежилищна физическа база като магазин или офис, ще трябва да плащате бизнес ставки на местния общински съвет. Тези ставки ще се различават въз основа на това къде се намира Вашият бизнес, затова проверете ставките, преди да подпишете за помещението.



Данък доход

Всяко лице, което е наето на платена работа в Обединеното кралство, трябва да плаща данък доход, ако неговият/нейният доход е над определена сума. Доходът, който е под прага, определен от Кралската данъчна и митническа служба (HMRC), не се облага с данък, но има други данъчни ставки, които се определят по дохода. Те се определят от правителството на Обединеното кралство и могат да се променят.

Вижте актуалните ставки за данък доход в Обединеното кралство

Национална осигуровка

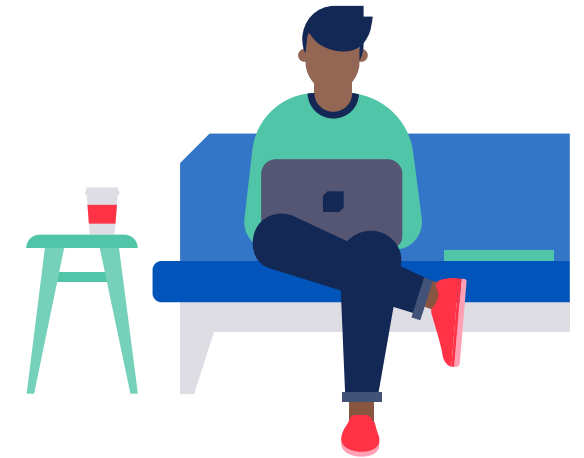
Има различни ставки за национални осигурителни вноски, ако сте самонаето лице, и те се определят въз основа на приходите Ви.

Вижте актуалните размери на националните осигурителни вноски

ДДС

Ако „облагаемият с ДДС оборот“ на Вашия бизнес превишава определена сума в рамките на 12-месечен период, ще трябва да се регистрирате за ДДС. Тази регистрация се извършва чрез Кралската данъчна и митническа служба (HMRC).

Вижте актуалните ставки на ДДС в Обединеното кралство



Дата на самостоятелно определяне на данъка

Данъчната година започва на 6 април и завършва на 5 април на следващата година.

Ако сте самонаето лице и извършвате дейност като едноличен търговец или сте директор на дружество с ограничена отговорност, ще трябва да попълвате самостоятелно определена данъчна декларация до определена дата. Запишете датата в дневника си и не забравяйте да проверите крайните срокове за регистриране.

Камарата на компаниите (Companies House) има **услуга за напомняне чрез имейл**, която можете да използвате, за да се гарантира, че няма да пропуснете датата за подаване.



Бизнес застраховка

Когато стартирате бизнеса си, е важно да разберете рисковете, на които ще се натъкнете.

Отговорност на работодателя

Тази застраховка може да помогне за Вашата защита, ако някой служител се разболее или получи нараняване, дължащи се на работата, която извършва за Вашия бизнес. Дори ако имате само един служител, тази застраховка се изисква от закона.

Публична отговорност

Защитава Ви, ако някое лице получи нараняване (или негово имущество бъде загубено или повредено) в резултат на Вашия бизнес и лицето иска да получи обезщетение за това нараняване (или загуба). Ако клиенти могат да наемат Вашите услуги, те може да поискат да видят Вашата застрахователна полица за публична отговорност.

Отговорност за продукта

Защитава Ви, ако някой получи нараняване в резултат на продукта, който бизнесът прави.

Професионална отговорност

Ако бизнесът Ви извършва дейност от нежилищна физическа база (например офис), ще трябва да плащате бизнес ставките на местния общински съвет. Те са различни в зависимост от това къде се намира Вашата база.

Търговско имущество

Ако Вашият бизнес извършва дейност от физическа база, тази застраховка Ви защитава срещу разходите за ремонт на сградата и подмяната на загубени или повредени материали в случай на инцидент.

Основно лице

Ако сте самонаето лице, Вие носите еднолична отговорност за Вашия бизнес. Това е форма на застраховка живот, която цели да компенсират бизнеса при загуби, които могат да възникнат от смърт или продължително заболяване на важен служител.



Раздел 4.

Изчисляване на Вашите бизнес финанси

Какво е прогнозата на продажбите?

Какво е прогнозата на паричните потоци и как тя може да Ви помогне?

Финансиране на Вашата бизнес идея



4. Изчисляване на Вашите бизнес финанси

Проблемите с паричните потоци на бизнеса могат да доведат до неговия край. Ето защо е от основно значение да знаете колко пари очаквате да получите и да платите от бизнеса и какво трябва да спечелите, за да има бизнесът печалба.

Какво е прогнозата на продажбите?

Прогнозата на продажбите е предвиждане на това колко единици от Вашия продукт или услуга ще продадете всеки ден, седмица или месец. След като установите разходите за производството и маркетинга на Вашия продукт или услуга, трябва да знаете колко трябва да продадете, за да имате добро ниво на печалба.

Вашите пътища към пазара

Вземете предвид каналите, които ще използвате за продажбите и как продажбите ще се различават в отделните канали - онлайн, в магазин или на пазара?

Вариации на продукта

Ако имате повече от един продукт, как ще се различават продажбите за всеки от тях? Помислете за фактори като цената, каналите за продажбите, наличностите и исканията или нуждите на клиентите.

Сравнителен анализ

Извършете сравнителен анализ (бенчмарк) спрямо предходните продажби. Правилни ли сте пробна търговия? Независимо дали са продажби от багажника на кола,

щанд на пазара или временни щандове, това е много добро начало за прогнозиране на бъдещите продажби. Тя също така разкрива слабости във Вашата бизнес стратегия, които може да е необходимо да се променят, например ако цената Ви е твърде висока.



Какво представлява прогнозата на паричните потоци и как тя може да Ви помогне?

Прогнозата на паричните потоци е изключително важна за подпомагане на управлението на Вашия бизнес и неговите разходи. Като използвате наличната за Вас информация, тя Ви позволява да предвидите колко пари очаквате да получите и да платите от Вашия бизнес във всеки един момент.

Златни правила за прогнозите на паричните потоци:

- Бъдете реалисти.
- Не забравяйте определенията на „приход“ (парите, получени от работа и/или инвестиции) и „разход“ (сумата пари, необходими за производството на Вашия продукт/услуга).
- Планирайте множество сценарии, включително за когато нещата се объркат.
- Включете в изчисленията фиксирани разходи (непроменящи се разходи, като наем и заплати) и променливи разходи (разходи, които зависят от това колко произвеждате, като материали).
- Планирайте за сезонността и не забравяйте да включите очакваните натоварени и ненатоварени периоди на годината.

Нетен паричен поток

= общ доход + общи разходи

Шаблон за личен бюджет за преживяване

Какво представлява личният бюджет за преживяване и как той може да Ви помогне?

Личният бюджет за преживяване е списък на Вашите лични финанси. Той ще Ви покаже каква сума ще е необходимо да вземете от бизнеса, за да живеете.





Финансиране на Вашата бизнес идея

Постъпващи пари в брой: приходи

Като направите прогноза на паричните потоци, ще сте установили сумата пари, която ще е необходима за превръщане на Вашата бизнес идея в реалност.

Бъдете реалисти

Малко вероятно е продажбите Ви да са еднакви всеки месец и бизнесът ще има натоварени и ненатоварени периоди.

Редовни плащания

Ако Вашият бизнес има редовни плащания, независимо дали са месечни, тримесечни или годишни, бъдете внимателни, когато избирате месеца и сумата съобразно това, например плащанията на застраховка могат да се правят месечно, тримесечно или годишно.

ДДС

Ако сте регистрирани по ДДС (Вашият оборот е повече от определена сума, както е посочено от Кралската данъчна и митническа служба (HMRC)), не забравяйте да включите Вашите тримесечни плащания. Оборотът е сумата пари, която бизнесът получава за определен период от време, обикновено финансова година.

Забележки

A large grid of small dots for taking notes.



Истории на успех

“

Ние винаги сме имали предприемачески дух и знаехме, че нашият път е да работим за себе си. Тъй като имахме изградени успешни кариери, винаги е било рисковано, но подкрепата, която получихме от Start Up Loans Company ни помогна да реализираме това.

”

Райън Палмър и Дейвид Пикар,
съоснователи, London Sock Company





Други безплатни комплекти с инструменти

Създали сме безплатни комплекти с инструменти, обхващащи някои от най-важните теми за стартиращи бизнеси като Вашия, включително:

Комплект с инструменти за социални медии



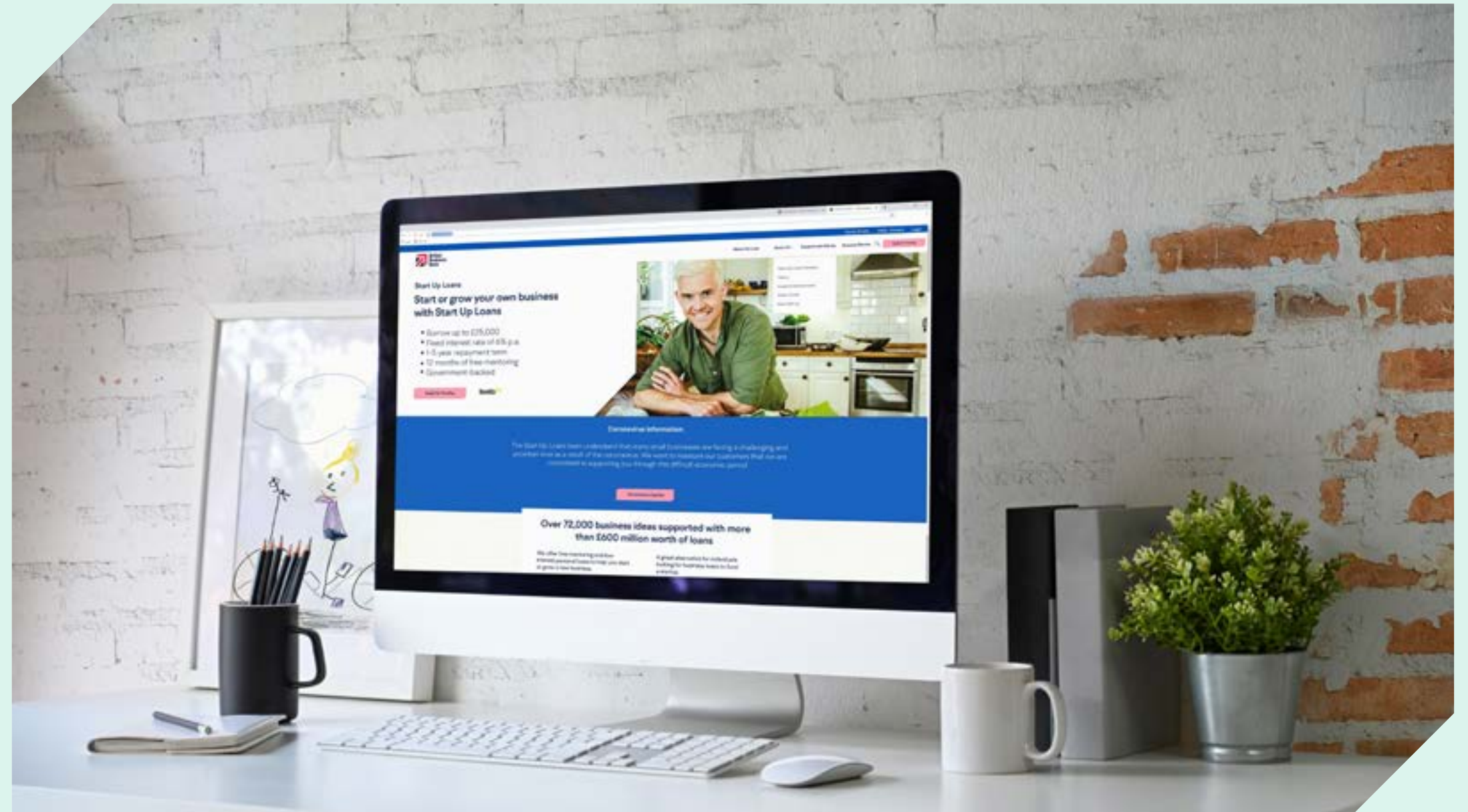
Комплект с инструменти за връзки с обществеността (PR)



Комплект с инструменти за маркетинг



Комплект с инструменти за оптимизиране за търсачки (SEO)





British Business Bank plc

Steel City House
West Street
Sheffield S1 2GQ

startuploans.co.uk

Обслужване на клиентите: 0344 264 2600
Линиите са отворени в работни дни от 9.00
до 18.00 ч.

 **startuploansuk**

 **StartUpLoansUK**

Дата на публикуване: Ноември 2020 г.

Правна забележка: Това ръководство е предвидено да помогне на новите бизнеси да разберат повече за стартирането на бизнес. Въпреки че полагаме разумни усилия да поддържаме информацията в ръководството актуална, не гарантираме и не твърдим (косвено или по друг начин), че тя е актуална, точна и пълна. Информацията е предназначена само за общи информационни цели и не взема предвид Вашата лична ситуация и не представлява правен, финансов, данъчен или друг професионален съвет. Винаги трябва да вземате предвид дали информацията е приложима за Вашите конкретни обстоятелства, и когато това е уместно, да потърсите съвет или съдействие от професионалист или специалист

Start-Up Loans Company е филиал, изцяло притежаван от British Business Bank plc. Тя е компания, ограничена с гаранция, регистрирана в Англия и Уелс, с регистрационен номер 08117656, регистриран офис 71-75 Shelton Street, Covent Garden, London, England, WC2H 9JQ. British Business Bank plc е банка за развитие, изцяло собственост на правителството на Нейно Величество. British Business Bank plc и нейните филиали не са банкови институции и не извършват дейност като такива. Те не са оторизирани или регулирани от Органа за пруденциален надзор (Prudential Regulation Authority, PRA) или Органа за контрол върху финансовата дейност (Financial Conduct Authority). Пълната схема на законовата структура на групата можете да намерите на www.british-business-bank.co.uk