

Zaczynasz własny biznes?



Kompletny poradnik o selfemployment

Co znajdziesz w poradniku?



Wprowadzenie
Czy biznes jest dla ciebie?
Planowanie
Znajdowanie i utrzymanie klientów
Finanse
Biznesplan



Poradnik o powstał dla tych, którzy chcą założyć własną firmę w UK w najprostszej postaci, czyli self-employment.

Ma ułatwić poruszanie się po brytyjskim rynku, służy radą i informacjami, by pomóc wam rozpocząć i rozwinąć własny biznes.

Wprowadzenie

Różne są przyczyny, dla których postanawiamy pracować dla siebie:

- być własnym szefem
- osiągnąć lepszą równowagę między pracą a życiem prywatnym
- zachęcił nas ktoś z rodziny lub przyjaciół
- sposób by wyjść z bezrobocia
- pokonywać nowe wyzwania
- mieć kontrolę nad własną karierą
- przekształcić hobby w zarabianie pieniędzy
- wykorzystać lukę w rynku
- obrócić własny pomysł w rzeczywistość
- zarabiać więcej pieniędzy.

Zakładanie biznesu jest o wiele łatwiejsze i tańsze niż wielu ludzi myśli, ponadto pracowanie dla siebie może być bardzo satysfakcjonujące i dochodowe.

Być może masz już pomysł na własny interes, ale nie jesteś pewien czy pomysł się sprawdzi albo czy masz odpowiednie przygotowanie, by rozpocząć. Albo zaczęłeś niedawno i szukasz rady jak rozwinąć swoją działalność i zwiększyć zyski. A może po prostu chcesz dowiedzieć się więcej, co wynika z bycia samozatrudnionym

Na jakimkolwiek jesteś teraz etapie – ten przewodnik wspomogę Cię informacjami.

Decyzja o podjęciu pracy na własny rachunek

Dla setek tysięcy ludzi, którzy rozpoczynają swój własny biznes każdego roku, marzeniem jest by biznes pozwolił wygenerować większy dochód i był krokiem do bardziej finansowo korzystnego poziomu życia, niż daje praca na etacie. Wielu ludziom się to udaje, niemniej trzeba być realistycznym w planowaniu.

Jeśli nie jesteś w pełni zdecydowany czy zacząć, pomocne jest postawienie pytań:

► Czy Twój pomysł ma szansę na sukces?

Udane przedsięwzięcie biznesowe skupia się na klientach - zrobienie badań marketingowych pomoże Ci określić, czy w Twojej okolicy jest wystarczająco dużo potencjalnych klientów na kupno towaru lub usługi, którą chcesz zaoferować – czyli czy będzie wystarczający popyt, by biznes był dochodowy. Możesz też dowiedzieć się, czy na Twoim wybranym rynku docelowym jest miejsce dla Twojej firmy czy już jest tylu konkurentów, że tego miejsca brakuje. Ważne jest ustalenie odpowiedniej ceny za produkt, nie powinna być za niska ani za wysoka.

- Czy masz potrzebne cechy, by być własnym szefem?

Dobra wiadomość, to to, że nie musisz być ekspertem w każdej dziedzinie związanej z prowadzeniem własnej firmy. Jest wiele możliwości, by poznać nowe zagadnienia i opanować nowe umiejętności, ale zastanów się czy jesteś wystarczająco zaangażowany, zdyscyplinowany, wytrwały by prowadzić firmę. Czy jesteś entuzjastą swojego pomysłu? Skup się na swoich mocnych stronach (np. świetna organizacja, dokładność), rozpoznaj słabości (słaba znajomość obsługi komputera) i zacznij pracować nad ich poprawą.

- Czy prowadzenie własnego biznesu to jest to, co chcesz robić w życiu?

Czasem prowadzenie biznesu przeplata się nieodłącznie z życiem prywatnym, zwłaszcza na początkowym etapie. Zastanów się dobrze, czy Twój biznes i Twoje życie prywatne będą szły w parze. Czy możesz liczyć na wsparcie i pomoc od swoich bliskich?

Co trzeba sprawdzić zanim zaczniesz

Badanie rynku

Im więcej wiesz na temat swoich klientów i konkurencji zanim zaczniesz, tym łatwiej będzie znaleźć lukę w rynku. Badania rynkowe są łatwiejsze niż myślisz. Wiele informacji jest dostępnych za darmo, dużo można dowiedzieć się rozmawiając z potencjalnymi klientami na temat zapotrzebowania na produkt czy usługę, które chcesz oferować. Warto przeszukać internet i spojrzeć co oferuje konkurencja.

Twoim celem jest dowiedzieć się jak najwięcej na temat:

- Rynek zbytu: Jak jest duży? Gdzie są potencjalni klienci? Są jakieś tendencje (np. moda), które mogą mieć wpływ na Twój biznes?
- Twoi klienci: Kim są Twoi klienci? Jak i kiedy kupują? Dlaczego przedkładają jakiś towar/usługę nad inne?
- Twoja konkurencja: Kim są Twoi konkurenci, jakie są ich mocne strony a jakie słabe? Jak ich produkty konkurują z Twoimi?

Wiedza na temat kim są Twoi konkurenci i co mają do zaoferowania, może pomóc Ci ulepszyć Twój produkt/usługę i marketing. Pomoże Ci ustalić cenę na właściwym poziomie, skutecznie reagować na kampanie marketingowe rywali i podejmować własne inicjatywy. Słowem pomoże Ci działać na realnym rynku.

Każdy biznes ma konkurencję. Nawet jeśli jesteś właścicielem jedynej restauracji w mieście, konkurujesz z kinami, barami i innymi miejscami, gdzie klienci spędzają czas i wydają pieniądze, zamiast korzystać z dobrodziejstw Twojej kuchni. Z coraz większą ilością towarów i usług kupowanych przez internet konkurujesz nie tylko z lokalnymi firmami ale również z tymi z innych krajów.

Twoi konkurenci to mogą być również nowe firmy, które oferują zastępczy lub podobny produkt do Twojego. Dlatego oprócz monitorowania istniejących konkurencyjnych firm należy uważać na te świeżo pojawiające się na rynku.

- **Cena:** Jaki jest przedział cenowy za towar/usługę jaką oferujesz?
Ile klienci są w stanie za nią zapłacić?

Badanie rynku jest ogromnie przydatne, zbierając i analizując dostępne Ci informacje, możesz dopasować swoją ofertę biznesową do aktualnych potrzeb rynku i zwiększyć szansę na sukces. Te dane mogą Ci pomóc także w budowaniu biznes planu i staraniu się o fundusze, gdy udowodnisz bankowi lub inwestorom znajomość swojego rynku.

- **Jak wyróżnić swoją firmę spośród innych?**

Jednym z powodów, dla których warto zrobić badanie marketingowe rynku jest możliwość poznania w jaki sposób nasz produkt lub serwis możemy podać lepiej, atrakcyjniej albo po prostu inaczej od naszej konkurencji. Trzeba zidentyfikować co takiego przyciągnie klientów do Ciebie raczej niż do rywali. Może to być np. fakt, że oferujesz swoje usługi szybciej, w bardziej przyjacielskiej lub wygodnej formie, można polegać na Tobie bardziej niż na innych lub Twoja lokalizacja jest bardziej dogodna.

- **Jaką ustalić cenę?**

Zbierając wcześniej powyższe informacje masz całkiem dobre rozeznanie, żeby ustalić rozsądną cenę. Właściwa cena jest kluczem do rozwoju Twojego biznesu – jeśli ustalisz ją na wysokim poziomie, klienci odwrócą się w stronę rywali i sprzedaż może być niewystarczająca. Jeśli będzie za niska, możesz stworzyć mylne wrażenie o swojej usłudze/produkcie i nie uzyskać wystarczającego dochodu.

Firmy, które sprzedają produkt kalkulują cenę, między innymi, pod kątem dochodu jaki chcą uzyskać. Np. osoba, która jako swój biznes oferuje usługi fryzjerskie z dojazdem do klienta może wliczyć w cenę:

- £ 5 na dojazd
- £10 na produkty fryzjerskie
- £ 10 stawka za godzinę pracy.

Jakkolwiek cena dla klienta może wynieść £40 za usługę, zostawiając £15 na pokrycie innych kosztów biznesowych.

Alternatywnym sposobem jest ustalenie ceny na podstawie wartości, ile więcej pieniędzy klient jest w stanie zapłacić za Twój produkt/usługę w porównaniu do ceny wyprodukowania / wykonania. Innymi słowy jak bardzo klient jest przywiązany do usługi / produktu, żeby wydać na niego tyle pieniędzy, ile zażadasz.

Jeśli masz wątpliwości, jaką ustalić cenę, lepiej zażądać trochę wyższą na początku. Jeśli później ją obniżysz, będzie to lepiej widziane przez klientów niż podniesienie ceny.

Planuj swój biznes

To ważne, by mieć realistyczny biznesplan gdy zaczynasz działalność po to by patrzeć wprzód, mieć na uwadze jak będzie wyglądał biznes na następnych etapach rozwoju, kalkulować ryzyko i monitorować postępy.

Twój biznesplan musi uwzględniać:

- co produkt/usługa oferuje
- dlaczego klienci są zainteresowani kupnem, jakie mają z tego korzyści i jaka będzie cena
- informacje o rynku zbytu: jacy klienci, trendy na rynku, jaka konkurencja
- jak i gdzie zamierzasz promować i sprzedawać
- ile masz zamiar sprzedać i jak osiągniesz profit
- ile kosztować będzie rozpoczęcie i prowadzenie firmy
- ile możesz włożyć w uruchomienie biznesu (zarówno środków finansowych jak i możliwości czasowych oraz wkładu własnych umiejętności)
- jak biznes będzie prowadzony – w tym pracownicy, dostawcy, lokal, dystrybucja, itd.

Opisując powyższe punkty usystematyzujesz swoje pomysły, skupisz się na celach – jak je osiągnąć i zrobisz plan jak rozwinąć biznes w kolejnych latach.

Taki plan jest podstawą w przypadku gdy chcesz starać się o fundusze na rozwój.

Jaki rodzaj biznesu?

Różne są formy prowadzenia biznesu. Większość ludzi zaczyna prowadzić swoją firmę na małą skalę jako sole trader – czyli samozatrudniony. Druga najbardziej popularną formą jest limited company (odpowiednik polskiej spółki z ograniczoną

odpowiedzialnością). Inne formy to parthnership, limited liability parthnership i social enterprises (część zysku odprowadzona zostaje na cele społeczne). Różne formy biznesu płacą odmiennie podatki i składki na ubezpieczenie, różnią się też pod względem wymagań prowadzenia ksiąg rachunkowych i zeznań podatkowych. W jaki sposób prowadzisz swój biznes ma też wpływ czy będziesz odpowiedzialny swoim prywatnym majątkiem w razie gdy coś pójdzie nie tak.

Zatrudnianie pracowników

Zanim zaczniesz działalność zaplanuj czy będziesz zatrudniać pracowników i czy będą to pracownicy stali na umowę o pracę, selfemployed (czyli będą sami odprowadzać składki na ubezpieczenie i podatek), tymczasowi, na zlecenie, część etatu czy cały etat.

Od samego początku ważne jest by wyznaczać standardy pracy i cele, jakie pracownicy powinni osiągać, warto pomyśleć też o treningach, które umożliwią wykonanie pracy lepiej. Upewnij się, że pracownicy mają zapewnione wszystko, co potrzeba do wykonania pracy na czas i na wymaganym poziomie. Jako pracodawca musisz spełnić prawne wymagania dotyczące pracowników, od zapewnienia kontraktu poprzez zagwarantowanie warunków higieny i bezpieczeństwa, minimalnej płacy, urlopów, itd.

Wypośażenie

Nawet jeśli prowadzisz małą działalność w domu możliwe, że będziesz potrzebował wypośażyć domowe biuro w meble. Upewnij się, że masz odpowiednie oświetlenie, ogrzewanie i wentylację. W swoim biurze musisz sam przestrzegać wymogów higieny i bezpieczeństwa.

Wielce prawdopodobne, że będziesz potrzebować komputera, drukarki, podłączenia internetowego. Sprawdź, czy możliwe jest podłączenie tych urządzeń zanim rozpocznesz działalność i rozdzwoni się telefon. Zaopatrz też się wcześniej w materiały biurowe oraz marketingowe.

Kontakt z klientami

Będziesz potrzebować miejsca lub sposobu, by dostać się do swoich potencjalnych klientów. Niektóre biznesy wynajmują pomieszczenia na sklep czy biuro, aby klienci mogli przyjść do nich.

Inni jeżdżą do klienta, by spotkać się twarzą w twarz. Jeszcze inni sprzedają swój produkt w większych ilościach do innych punktów dystrybucji.

Coraz więcej ludzi prowadzi działalność używając internetu aby sprzedawać czy pośredniczyć w sprzedaży. Wiele firm korzysta z wszystkich powyższych sposobów, by dotrzeć do swoich klientów.

Popyt i dystrybucja twoich usług / produktów

Powinieneś zaplanować ile swoich produktów/usług masz zamiar sprzedać oraz ile jesteś w stanie przygotować i dostarczyć do sprzedania. Pomyśl co by się stało, gdyby nagle okazało się, że Twój produkt ma ogromne wzięcie i popyt na niego rośnie lawinowo? Czy będziesz mieć wystarczająco czasu i środków, żeby zagwarantować dostawy? To bardzo ważny aspekt planowania – rozwój Twojej firmy może zależeć od tego.

Znajdź odpowiednich dostawców

Zastanów się jakich dostawców będziesz potrzebował i kiedy ich będziesz potrzebował.

Zlokalizuj ich wcześniej i skontaktuj się z nimi. Spróbuj dokonać transakcji z nimi, by sprawdzić co najlepszego mają do zaoferowania. Próbuj negocjować ceny i terminy płatności. Kupuj tylko, co niezbędne.

Reklama

Reklama jest po to zwiększyć świadomość konsumenta, poinformować o nowym produkcie, zainteresować nim i sprawić, że ludzie będą chcieli go kupić.

Dla wielu biznesów najlepszą formą promocji jest rekomendacja od innych zadowolonych klientów. Jest wiele innych form promocji, jak: website, reklama w telewizji czy prasie, direct mail, skorzystanie z serwisów ogłoszeniowych czy własne ulotki wrzucane do skrzynek pocztowych. Zdecyduj, którym kanałem możesz dotrzeć do największej liczby odbiorców i powiedz im w ten sposób, dlaczego powinni kupować od Ciebie. Podkreśl zalety swoich usług/produktów i korzyści jakie odnoszą zamawiając je u Ciebie. Upewnij się, że wiedzą JAK mogą kupić od Ciebie i spraw, żeby było to bardzo proste.

Ile to będzie wszystko kosztować?

Twoja sprzedaż powinna być na tyle duża, albo cena na tyle wysoka, by pokryć koszty i mieć zysk, na poziomie jaki zaplanowałeś.

1. Prognoza sprzedaży: pierwszy krok w robieniu rachunków to ustalić realnie ile jednostek swojego towaru/usługi jesteś w stanie sprzedać i ile będzie kosztować wyprodukowanie i sprzedanie ich. Czy zarobisz na koszty czy osiągniesz zysk?

2. Wydatki na rozpoczęcie: Skalkuluj swoje koszty uruchomienia biznesu. Niektórzy ludzie będą potrzebować niewiele pieniędzy, by ruszyć z biznesem. Mogą nawet już posiadać potrzebny sprzęt albo używają swojego własnego domu jako firmy. Inni będą potrzebować większej dostawy na początek i wynająć lub kupić lokal.

3. Koszty bieżące: Wylicz swoje miesięczne wydatki na rachunki – telefon, energia, woda, podatki, ubezpieczenie, wynajem lokalu, pensje, wydatki na podróże i inne.

4. Przepływ gotówki (cashflow): Wylicz jaki będzie Twój obrót gotówkowy, tzn. ile pieniędzy spodziewasz się, że ci wpłynie np. w ciągu miesiąca i ile z tego przeznaczysz na opłaty bieżące. Powinno zostać coś jeszcze ekstra na nieprzewidziane wydatki.

Zbieranie funduszy

Możesz dysponować wystarczającą kwotą, np. ze swoich oszczędności, żeby ruszyć ze swoim biznesem, ale jeśli nie jesteś w takiej sytuacji, będziesz musiał rozejrzeć się za innymi możliwymi sposobami zebrania środków finansowych.

Wiele biznesów używa różnych sposobów na pozyskanie pieniędzy.

► Przyjaciele i rodzina

To może wydawać się jednym z prostszych sposobów zebrania pieniędzy, ale miej na uwadze, że jeżeli cokolwiek pójdzie nie tak jak według założonego planu i będzie kłopot ze spłatą pożyczonych pieniędzy, ryzykujesz utratą zaufania i popsuciem stosunków z bliskimi osobami.

► Bank

Aby otrzymać pożyczkę z banku będziesz musiał pokazać na co potrzebne są pieniądze. Bazuj na swoim biznes planie, przedstaw powody jasno i uczciwie.

Bank może zaoferować Ci na rozwój biznesu:

- ▶ **Business Overdraft** – możliwość korzystania z zadłużenia na rachunku bankowym do ustalonego limitu, zwykle na krótsze okresy czasu
 - ▶ **Business Loan** – w momencie gdy Twój biznes osiągnie etap, na którym potrzebne są dodatkowe fundusze na rozwój, bank może zaoferować Ci pożyczkę dopasowaną do Twoich potrzeb
 - ▶ **European Investment Bank Loan** – niektóre banki współpracują z European Investment Bank i oferują pożyczki na atrakcyjnych warunkach, dla tych co się kwalifikują. O szczegóły pytaj w bankach.
- ▶ **Grants (dotacje)**

Pierwszym miejscem gdzie można szukać możliwości otrzymania dotacji jest lokalne biuro Biznes Link. Dotacje są przyznawane w zależności od typu biznesu, lokalizacji i innych czynników i są pewne limity w przyznawaniu, zarówno czasowe jak i dotyczące wymagań. Innymi słowy trzeba spełnić jasno określone warunki, aby dotrzymać dotację w UK.

▶ Pozostałe sposoby zbierania funduszy to

- trade credit, gdzie dostawcy dostarczają materiały i godzą się otrzymać płatność za nie w późniejszym czasie
- inwestycje z zewnątrz
- zapłaty klientów „z góry”

Prowadzenie ksiąg rachunkowych

Prowadzenie ewidencji transakcji finansowych firmy jest wymogiem prawnym – każdy biznes musi mieć swoje wpływy finansowe i wydatki udokumentowane i zarejestrowane.

W przypadku małego biznesu self-employed rachunki można rejestrować używając specjalistycznego oprogramowania księgowego lub zapisywać je w zeszycie lub Excelu. Zakres księgowości zależy od wielkości i obrotu finansowego Twojej działalności, ale pamiętaj, że zawsze musisz spisywać i przechowywać:

- rachunki
- potwierdzenia wydatków
- potwierdzenia kupna i sprzedaży towarów lub usług.

Jeśli jesteś samozatrudniony musisz trzymać rachunki ze swojej działalności przez 6 lat od momentu zaksięgowania tychże rachunków. Dokładne i bieżące prowadzenie ksiąg rachunkowych jest pomocne przy wypełnianiu rocznego zeznania podatkowego Tax Return.

Na rynku dostępne są darmowe programy do księgowości:

http://www.tassoftware.co.uk/site/tas_accounts_software/basics

<http://www.turbocashuk.com/>

dla freelancerów:

<http://quickbooks.intuit.co.uk/small-business-accounting/free-accounting-software-for-freelancers.jsp>

Z płatnych programów do wyboru jest wiele, poniżej kilka przykładów:

Sage

Quickbooks

Solar Accounts.

Kontakty z klientami

Sprawić, aby klient był zadowolony z zakupu u nas, to najlepszy sposób na utrzymanie stałej bazy klientów. A również przyciągnięcie nowych, jako że zadowolony klient będzie bardziej skłonny polecić Cię swoim znajomym. Znacznie łatwiej i taniej jest sprzedawać istniejącym klientom niż szukać nowych.

Pomyśl jak możesz sprawić by klienci woleli dokonać zakupu u Ciebie zamiast u konkurencji. Słuchaj co klient mówi i oferuj to czego oczekuje, nie tylko przed zakupem u Ciebie, lecz również po zakupie – sprawdź czy jest zadowolony z produktu, jaką ma opinię na jego temat. Serio traktuj reklamacje, postaraj się rozwiązać problem szybko i skutecznie, aby klient poczuł się usatysfakcjonowany. Jeśli możesz oferuj specjalne zniżki i promocje dla najlepszych klientów. Te działania pozwolą Ci udoskonalić usługę lub proces sprzedaży.

Zawsze staraj się myśleć w jaki sposób nie podnosząc kosztów utrzymać dobre relacje ze swoimi klientami.

Odpowiedzialność

Tax

Gdy prowadzisz własną firmę, zapoznaj się i pamiętaj o planowym wypełnianiu obowiązków księgowych i podatkowych, które są wymogiem prawnym.

Jeśli pracujesz jako self-employed (lub jesteś w partnership) zawsze musisz wypełnić i wysłać rozliczenie podatkowe tax return. Jako osoba samozatrudniona płacisz następujące składki National Insurance:

class 2 – stała tygodniowa kwota (£2,65), można płacić miesięcznie lub kwartalnie

class 4 – to procent od rocznych opodatkowanych dochodów z samozatrudnienia, które płaci się od momentu przekroczenia kwoty wolnej od podatku – w roku podatkowym 2012/2013 wynosi ona £8105.

Musisz znać swoje zobowiązania podatkowe i upewnij się, że działasz zgodnie z obowiązującymi przepisami.

Health and safety

Jesteś odpowiedzialny za zdrowie i bezpieczeństwo pracowników, gości i klientów. Biznesy podlegają pod Health and Safety Executive, a niektóre firmy muszą zarejestrować się w lokalnym urzędzie. Sprawdź, czy przepis ten dotyczy Ciebie.

Środowisko

Twój biznes jest odpowiedzialny za ewentualne szkody i skażenia środowiska, które spowoduje. Jeżeli działalność, jaką prowadzisz zawiera prawdopodobieństwo możliwości zanieczyszczenia środowiska, sprawdź w lokalnym urzędzie jakie regulacje prawne obowiązują przy wyrzucaniu i przechowywaniu odpadków w bezpieczny sposób.

Licencje

W zależności od rodzaju Twojego biznesu możliwe, że będzie potrzeba wystąpić o licencje na prowadzenie od lokalnego urzędu.

Ochrona danych

Jeśli przechowujesz dane, czy to w wersji papierowej czy elektronicznej o swoich klientach, pracownikach, dostawcach wolno Ci używać ich wyłącznie w celach dla jakich były pierwotnie pobrane.

Ubezpieczenie

Pewne rodzaje ubezpieczeń, jak np. ubezpieczenie pracowników, są obowiązkowe dla biznesów, które zatrudniają pracowników. Inne, jak np. ubezpieczenie przed kradzieżą, pożarem, czy towarów w transporcie są dobrowolne. Dla własnego bezpieczeństwa warto swój biznes ubezpieczyć od tego typu nieprzewidzianych zdarzeń.

Jeśli potrzebujesz więcej informacji na temat jak zaplanować i założyć własną firmę skontaktuj się z biurem rachunkowym POLA

www.rozliczenie-podatku.org.uk