



SUPPORTING
WOMEN ENTREPRENEURS
IN BC

概述

我们是谁

妇女企业中心 (WeBC) 是一个政府资助的非营利组织，我们认识到女企业家的独特历程。我们通过技能开发和教育、导师、商业咨询服务、以及额度最高可达 15 万加元的贷款，为卑诗省由女企业主经营的商业提供综合支持。我们为不同行业的女企业主服务，在其每个业务阶段都予以帮助。

我们提供三种主要服务

贷款 —— WeBC 为希望在卑诗省创办、增强、扩张或购买可行业务的妇女，进行商业贷款申请评估，申请的贷款额最高可达 150,000 加元。我们没有补助金计划。欲更深入了解有关我们的贷款计划，请参加每隔一周于周二中午（太平洋时间）举行的免费信息发布会。请在以下网址报名参加：go.we-bc.ca/SBIS

业务咨询和指导 —— 我们的业务顾问在业务周期所有的阶段中为企业提供协助。他们就营销、业务规划、战略规划、管理现金流、贷款、国际贸易和供应商多元化计划等普通业务问题，提供免费建议和资源。

WeBC 提供商业计划审查服务，这是一项有偿服务，内容包括详细分析您的商业计划，并可与业务顾问进行最好可达 3 次的一小时会议，由顾问向您提供反馈及改进的建议。

在导师的支持和启发下，您可以实现您的目标，走上业务成功的轨道 —— 95% 的 WeBC 学员在 5 年后仍在经营！我们的辅导计划旨在帮助您建立信心、提高业务知识、提升生产力，并为您提供情感支持。

技能发展 —— 我们提供多种主题的持续培训活动、研讨会和网络研讨会，帮助妇女建立与经营小型企业的成功相关的实用和适用技能。我们的 YouTube 频道 @thewebc 提供一系列录制的网络研讨会。我们的网站上提供自助学习选项，包括可下载的免费资源和廉价的商务工作手册。我们的材料由行业专家开发，经常介绍现实生活中的故事大师、信息丰富的小组成员或鼓舞人心的亮点信息。



如何编写有效的商业计划

制定商业计划有三个很好的理由：

1. **评估您的业务的可行性** — 您可能有一个很棒商业理念，但您想确定该业务有足够的需
求，而且可以长期盈利。
2. **一个商业计划将帮助您微调或精确定位您的市场** — 您甚至可能找到客户或您甚至没有想到的
市场！
3. **您的计划将帮助您审视挑战** — 考虑到那些在您的原始计划下不会发生的事情，并制定应
急计划。当您知道自己有一个针对任何潜在问题的备份计划时，您晚上就可以安枕无忧了
。

制定商业计划并不是为了别人的利益，也不是因为有人说您应该这么做。诚然，如果您正在为您的
业务寻求资金——贷款人将需要阅读您的商业计划。但是，制定商业计划会带来更大的好处。
它是一份需要不断更新的“活”文档。它将成为您经常用来参考的资源，以帮助您做出决策、衡量
您的绩效，并会对您业务每天和每月的营运起着指导性的作用。您的商业计划是您的路线图。

您的业务计划将解决的关键问题是

- 这项业务可行吗？
- 它会帮助我实现我的目标吗？

以下是一个小型企业的基本商业计划大纲，但由于企业性质不同，它可能并不全面。并不是每一
点都必然适用于您的业务，有些业务则将需要更多部分。

1. 执行摘要

这是一个涵盖您的商业计划的要点的单页摘要，内容包括：

- 对您的公司和产品/服务的描述
- 竞争优势
- 提议的资金来源和用途

这个部分的目的不是在于介绍您的业务或描述其背景。它是您的商业计划的摘要。因此，您
应该在完善了您的商业计划后，才编写执行摘要。执行摘要应向读者概述您的整个计划。

2. 目录

章节标题和页码。就像执行摘要一样，您应在完成计划后才创建目录，并在页面上加上页码。

3.公司说明

您的业务是什么生意，您为什么要从事这门生意？提供业务的简史。公司是以什么法定结构来组织的？独资、合伙或公司？描述管理团队、您的位置以及有关公司的其他重要详细信息。

4.产品/服务说明

您制造什么？销售什么？生产什么？出产什么？或者您提供什么服务？在计划的这一个部分中，您希望读者清楚地了解您打算在您的生意中从事什么业务。

5.市场分析

一个完善的商业计划的关键是调研工作，让您可以在您收集到的资讯基础上开发您的商业概念。

您如何知道人们对您的产品或服务有所需求？对于初创企业，或在推出新产品或服务的商业来说，这是一个特别重要的部分。市场研究要求您对您的业务类型产生好奇。您可以通过两种主要方式收集市场研究信息：

二手调研： 是已经收集好的信息。

您的二手调研所回答的问题包括：您的目标市场有多少人？

例如：假设您正在开设一家狗日托中心。因为养狗需要主人有执照，您可以找出您所在的地区内有多少只狗。如果您知道只有高收入的人在特种狗店购物，那么您需要知道有多少狗主人属于这个收入阶层。您可以在：您所在地的市政厅、卑诗省政府网站、加拿大统计局、当地商会或公共图书馆找到此类信息。

一手调研： 是您自己收集的信息。这方面可以通过个人访谈、调查和焦点小组来完成。您还可以观察您的竞争对手，了解他们提供的服务和产品，以及他们的价格。您可以进行交通研究并采访供应商。您在网上可以查看社交媒体网站和博客，了解趋势和市场。

以下是有关一手调研的一些提示：

请记住，有些问题的答案让您断定业务的可行性和最佳的决定，调研中必须包括这些问题。

就狗日托这个例子而言，您的调查可能包括以下的问题：

- "在过去的一年里，您多久需要一次狗日托服务？"
- "当您选择狗日托时，最重要的考虑是什么？"
- "您愿意为一天的日托服务支付多少费用？"
- "您是怎么发现狗日托中心的？"

请记住，如果您的问题是“您会把您的狗带到我的新店吗？”那么，您将将会得到很多答案说“会”，人们一般都乐意助人和对人友善，但是他们的答案不一定是准确的。

如果您向许多狗主人提问这些问题，您便会开始对市场有所了解，包括在哪里做广告和收取多少费用。

行业分析

- 行业总规模（所产生的收入、公司数量等）。
- 行业增长潜力和影响行业增长的因素。
- 行业趋势，包括机遇和威胁。
- 影响行业的标准和法规（即安全和健康、标签规定等）

竞争对手分析

描述您的顶级竞争对手，包括他们的规模（员工人数）、位置、产品/服务、优势和劣势。讨论您的产品/服务与竞争对手产品/服务之间的异同。

您的市场分析可以帮助您确定您的竞争优势，这方面是指 *在的经营方法中那些能将您的业务跟竞争对手的业务区分出来的特点。*

SWOT 分析

您将分析您业务中的优点 (strength) 和缺点 (weaknesses)、机会 (opportunity) 和威胁 (threats)。我们称之为 SWOT 分析 S-W-O-T，这个工具可以帮助您识别和分析可能影响您业务的可行性的因素。优点和缺点是内部因素，即与公司本身有关的因素。机会和威胁是外部因素，即来自市场、竞争、经济等公司以外的因素。

	有利	不利
内部	优点	缺点
外部	机会	威胁

SWOT 分析在业务计划中非常重要，因为它使企业家能够了解他们的业务，以便他们能够利用自己的优点，解决薄弱环节，利用机会并阻止外来的威胁。

6. 营销计划

目标市场

确定购买您的产品/服务的典型客户的具体特征，即地区、年龄、性别、收入、生活方式。针对特定群组，并不等于排除在群组界定标准以外的人。反之，目标营销允许您创建品牌信息，并将营销活动专注于最有可能购买您的产品/服务的未来客户。它是一种更有效率和效益的业务创造方式。



一旦您知道您的客户是谁及其特征，您将能够制定沟通和营销战略，以最佳的方法来联系他们。营销计划为您的营销引入更多策略，而不是在报纸上刊登广告，然后等待和希望人们与您联系。请记住，营销不仅仅是广告。广告是营销的一小部分。它还包括产品定位、定价、促销和分销。

产品定位

- 您希望您的产品/服务方面在目标市场里会给人哪些形象，例如，在奢侈品、冲动购买、必需品、特种商品等产品形象中，他们会选哪一个？
- 找出用于建立品牌形象的任何工具，并将您的产品/服务在市场上定位。

定价

- 您的价格是多少，您是怎么定出这个价格的？
- 您的价格与竞争对手相比如何？

销售和分销

销售

- 概述您公司的政策、产品或服务保证（guarantees、warrantees）等
- 概述信用和收账政策。
- 说明您将如何衡量客户满意度。

分销

- 您的产品如何从您的公司销售到您的客户？
- 您的产品将在哪里销售，或者您的服务将在哪里交付/执行？
- 找出您的分销网络中的中间人，如批发商、分销商等。

7. 营运

商业计划中的运营部分描述"您如何"经营业务。它包括供应商、员工和营业时间等信息。

生产

- 描述产品的制造或采购过程，如果是服务生意的话，将如何执行服务。
- 生产规模、产能和制造时间（或服务交付时间）。
- 材料和设施，包括所需的空间大小和类型（例如，制造、仓库、行政设施）和必要的设备。

- 供应商的位置、交货时间和装运方法。

人事

- 所需工作人员人数，包括分包商
- 资格
- 可用的人力
- 工资和福利
- 培训
- 人事政策
- 工人的健康和安全问题。

其他

- 营业时间
- 必备的执照和许可证
- 监管问题，包括对环境的潜在影响
- 必须购买的商业保险
- 的分销网络中的中间人，如批发商、分销商等。

8. 财务计划

您的财务计划概括了您的商业计划中的所有部分。您的财务计划所需的信息来自您的市场研究、运营计划和业务战略。

财务报表可以是历史性或前瞻性的。对于一个没有历史的新业务，我们需要向未来看。

有不同的财务报表，包括：

- 资产负债表
- 损益表
- 现金流预测

我们将专注于现金流量表，因为现金至关重要。没有现金，您的生意就不可能成功。

为了让您制定财务预测，您需要了解有多少现金会流入您的业务，以及您需要花费多少资金。有些成本是可变的，有些是固定的。可变成本随您的销售量而波动。固定成本则保持不变，无论业务活动水平如何，都一概不会改变。

您的第一步是弄清楚您的开办成本会是多少。

例如，如果您要开一家面包店，您的开办成本可能包括：



- 租赁空间/租赁押金
- 标牌和装修
- 许可证
- 保险
- 搅拌和烘焙设备
- 首批配料的订单

一旦您确定了您的开办成本，您将需要确定每月运营业务的成本。一些固定费用将包括：

- 租金
- 水电费
- 租赁设备
- 营销
- 办公用品或计算机升级

下一步是确定您的销货成本，这是您现金流预测中查看可变成本的部分。此列表中的项目将包括：

- 烘焙配料
- 包装-盒和袋
- 兼职职员工资

这些成本一般被当作可变成本，因为您做的面包和饼干越多，您需要购买的成分和供应越多。

最后一步是**预测您的销售量**。您每个月将会销售多少？您是否有不同的收入来源？例如，您可能从您的烘焙食品中获得销售收入，从咖啡、茶和其他食品服务又可以获得多少销售收入。

这汇总成所谓的“现金流预测”。这是一个很棒的工具。

现金流预测会让您思考，随着时间的推移，每月会有什么资金流入您的业务。现金流预测所涵盖的期间通常为 24 个月。请记住，您的市场调查会起着引入现金流的作用。预测是一个以知识和研究为基础的估计。预测允许您从可行性和财务健康的角度来审视业务的未来。

现在您可以从很多不同的来源找到免费的现金流模板，而且它们具有不同程度的复杂性。WeBC 的模板是一个简单的 Excel 电子表格，专为现金流预测的入门者设计。该模板可在以下链接免费下载：go.we-bc.ca/CashFlowTemplate

9. 风险分析和应急计划

计划中的这一部分侧重于针对各种“假设性”情况，作出应急计划。

假若.....会怎样呢？



- 您的收入没有达到您的预测
- 竞争对手进入市场，并以低于您的定价来与您竞争
- 承包商没有按时完工让您开业
- 您的主要供应商破产了
- 货运方面出现罢工，使您无法获得材料

还有更多其它情况可以影响您的业务。但是.....！考虑一下那些可能会影响您的业务的挑战，然后针对每个挑战写出一段回应，描述您会如何"解决"问题。贷款人会关注您的应急计划，因为这些计划表明您已经考虑过可能会发生的情况，并且制定了相应的解决方案。

10. 支持材料

支持材料是有助于提高您的商业计划可信度的证明文件。这些文件是在放在商业计划书末尾的附录中，可能包括：

- 产品照片或样品
- 企业主和/或管理团队关键成员的简历
- 意向书、支持信、预购订单等
- 所需许可证/许可证的副本
- 注册文档
- 营业执照
- 财产和设备评估
- 合伙协议或股东协议副本
- 小册子
- 关于您的公司或行业的新闻文章
- 曾进行过的任何调查或问卷的样本（包括市场研究部分的调查结果）

包括您的电子邮件地址和电话号码）。

完成"商业计划"后，如果您已经准备好继续前进，下一步就是成立您的公司。这个令人收益的部分将您的创业主意提升到下一个境界。

建立您的公司

在这一节中，我们将涵盖

1. 不同类型的业务结构
2. 执照和许可证
3. 命名和注册您的业务



4. 税务
5. 注册您的域名
6. 社交媒体
7. 获取融资

1. 不同类型的业务结构

建立营利性业务的方式，有三个主要的选择：独资、一般合伙、或注册成立。

独资经营 (sole proprietorship) 是创业的最简单方式。您会注册为商业的唯一的企业主。企业收入会作您的个人所得税申报，您承担企业的所有义务。这意味着您个人也要为所有的债务负责。

优点	缺点
易于建立	
开办成本低	企业主须承担 100% 责任
更多的自由，所有者有直接控制权	很少保障
监管较少	颇为孤独
可能有税务优势（见会计师）	获得资本的机会有限
所有利润都属于所有者	有限的名称保护

正如“**合伙**”一词所暗示的，您与其他人一同经营业务。每个合伙人都须对另一个合伙人的行为负责，所有合伙人都须对企业的债务和义务负责。

优点	缺点
易于建立	企业主须承担 100% 责任
开办成本低	分权
有限监管	很难找到兼容的合伙人
会有更广泛的管理基础、实体/技能/资金投入于业务的运作中	合伙人在无须经事先批准的情况下令彼此承担具法律约束性的义务
解散只需要一个合伙人的同意。	有限的名称保护。

必须草拟一份《合伙关系协议》，明确规定每个合伙人的义务和责任。本文件将使解决任何冲突更加容易。即使您是与家人或您最好的朋友做生意，您也必须在开始前概述彼此的期望。《合伙关系协议》是一份具有法律约束力的文件，详细说明了您们伙伴关系的条款和条件。如果日后发生冲突，将应参考《合伙关系协议》内的协定进行处理。

公司法人 (Corporations, 亦称注册公司) 为一个独立的法律实体，有别于其成员（股东）。这即意味，您成立了一家公司后，才得成为公司的股东。该公司是一个独立的法律实体，有别于您和任何其他股东。您可以成为公司的唯一股东。您也可以以独资经营的方式开始创业，日后才注册成为一家公司法人。

优点	缺点
有限责任——由公司法人承担，而不是由您承担	严格监管
潜在税收优势	成立费用较高——可能需要雇用律师
股票可以出售变为资本	必须提交所需的大量记录、会议记录和年终报表——需要雇用会计师
公司可以独立于个人来产生债务	这不会免除您偿还债务的责任，因为贷款人仍然需要董事的个人贷款担保
名称保护—您的公司名称会登记在公司注册表上，没有人可以使用它	更改公司名称不像独资公司那么简单

2. 执照和许可证

您建立的公司类型决定您所需的执照和许可证。确定您需要什么执照和许可证，最佳方式是登录这个网站：www.BizPal.ca。您进入您的业务所在地点、您所在的城市或市政区域，您将被问及一些有关您的业务的问题。然后，BizPal 会告诉您可以去哪里获得所需的执照和许可证。通常，您会在您当地的市政厅办理。

3. 命名和注册您的业务

如果您想要使用个人姓名以外的其他业务名称，您所选用的企业名称必须获得批准，然后由 BC 注册服务处注册。

企业主注册他们的企业名称，让他们可以打开一个商业银行账户，并接受抬头写着业务名称到支票和信用卡付款。小型独资企业和合伙企业没有名称保护：其他人可以使用相同的营业名称。公司法人确实有名称保护，防止全省其他企业使用。若要为您的业务保留名称，请访问 <https://www.bcregistry.ca/namerequest>。

一旦您的企业名称获得批准，便需在 onestop.gov.bc.ca 注册帐户。OneStop（一站式）服务平台允许您完成您的业务注册。您可以使用 OneStop 服务平台来注册代收省销售税（PST）、商品和服务税（GST）、卑诗省工作安全局（WorkSafeBC）保费、工资税、及办理市政营业执照等。

4. 税务

GST

咨询您的会计师以确认您的收税义务。一般来说，您不必注册 GST，如果您的总收入是 30,000 加元或以下，因为您被认为是一个小供应商。但是，您可以自愿注册。当您注册代收 GST 时，您将成为加拿大税务局（CRA）的“中间人”，负责代征、代收和汇付您从业务中所有销售中收到的 GST 税款。

出于以下其他原因，您可能应该作此注册：



- 许多企业主选择注册，以增加其业务的信誉。注册让您可以将公司的收入水平对外隐藏，使别人不会知道您的公司收入低于 30,000 加元。
- 您的客户可能仅会与注册代收 GST 的企业进行业务往来。

PST

PST 是一种省级的销售税，在购买应税产品、软件或服务供个人使用或企业使用时，如无具体的例外情况，均应支付。如果您有资格成为“**小型销售商**”，则无需注册代收和汇付 PST。小型销售商在购买转售产品时支付 PST 费用，但不对其销售收取 PST。如果以下的所有条件都适用于您，您则可能是小型销售商：

- 您位于不列颠哥伦比亚省；
- 您并无维护一个已建立的营业场所，也没有定期在一个已建立的商业场所里进行零售销售（例如，您不在商店（包括家居商店）销售商品），
- 您在过去 12 个月中从符合条件的商品、软件和服务的所有零售销售中获得 10,000 加元或以下的总收入，
- 您在未来 12 个月中从符合条件的商品、软件和服务的所有零售销售中估计会获得 10,000 加元或以下的总收入，

这不是一个完整的列表。要了解有关小型销售商的更多信息，或了解您的企业是否需要代收和汇付 PST，请访问 www.gov.bc.ca/pst。

5. 获取融资

一旦您的业务计划完成，下一步是为您的业务获取融资。尽早与融资来源商谈，并寻找各种资金来源，包括：

- 家庭/朋友
- 发展贷款机构，如 WeBC、Community Futures（社区未来）、Futurpreneur Canada（加拿大未来企业家）、All Nations Trust（全民族信托）和加拿大商业发展局（Business Development Canada，简称 BDC）
- 银行和信用合作社
- 天使投资者 / 风险资本家
- 政府拨款 <https://www.canada.ca/en/services/business/grants.html>

欲更深入了解有关 We BC 的贷款计划，请参加每隔一周于周二中午（太平洋时间）举行的免费信息发布会。请在以下网址报名参加：go.we-bc.ca/BLIS



其他资源

我们网站上有很多关于广泛商业主题的资源: we-bc.ca

我们还有每月在线通讯, 您可以注册通过网站接收: go.we-bc.ca/Subscribe

您可以通过电话或电子邮件联系我们:

免费电话: 1.800.643.7014

电子邮件: hello@we-bc.ca

WeBC 是由加拿大太平洋经济发展部资助。

