



SUPPORTING
WOMEN ENTREPRENEURS
IN BC

개요 (OVERVIEW)

우리는 누구인가 (Who we are):

WeBC는 여성 기업가들의 독특한 진로를 인정하는 정부 출연 비영리 기관입니다. 저희는 브리티시 컬럼비아 여성 소유 기업에 기술 개발 및 교육, 멘토, 비즈니스 자문 서비스 및 최대 15만 달러까지 대출을 통해 통합적인 지원을 제공합니다. 저희는 모든 사업 단계에서 다양한 분야의 여성 사업주들과 함께 일합니다.

세 가지 주요 서비스 (We have 3 main services):

대출 (Loan) – WeBC는 BC에서 창업, 향상, 확장 또는 사업성 있는 기업을 구매하고자 하는 여성들을 위해 최대 15만 달러의 사업 대출 신청을 평가합니다. 저희는 보조금 프로그램은 갖고 있지 않습니다. 대출 프로그램에 대해 더 자세한 정보가 필요하면 매 격주 화요일 정오(태평양 표준시)에 열리는 무료 정보 세션에 참석하십시오. 다음 사이트에서 등록하세요. go.we-bc.ca/SBIS

비즈니스 자문 및 멘토링 (Business Advising and Mentoring) - 저희 비즈니스 어드바이저들은 모든 사업 사이클 단계에서 기업을 지원합니다. 그들은 마케팅, 사업계획, 전략 계획, 현금 흐름 관리, 국제 무역 및 공급업체 다변화 프로그램과 같은 일반적인 비즈니스 문제에 대해 무료 조언과 정보를 제공합니다.

WeBC는 사업 계획을 상세하게 분석하고 비즈니스 어드바이저와 최대 3차례, 1시간씩 만남을 통해 피드백을 제공하고 개선 제안을 제공하는 유료서비스를 제공합니다.

멘토의 지원과 격려를 통해 귀하는 목표를 성취하고 사업 성공의 궤도에 진입할 수 있습니다.

WeBC에서 멘토의 지원을 받은 사람 중 95%는 5년이 지난 후에도 여전히 사업을 하고 있습니다!

저희 멘토링 프로그램은 자신감을 기르고, 비즈니스 지식을 향상시키며, 생산성을 높이고, 정서적 지원을 제공하기 위해 고안되었습니다.



기술 개발 (Skill Development) – 저희는 다양한 주제에 대한 지속적인 교육 이벤트, 워크샵 및 웨비나를 제공하여 여성이 소기업 경영의 성공과 관련된 실질적이고 적용 가능한 기술을 개발할 수 있도록 지원합니다. 녹화된 웨비나는 저희 유튜브 채널인

@thewebc에서 이용할 수 있습니다. 무료로 다운로드할 수 있는 정보와 저렴한 비즈니스 워크북을 포함한 자체 학습 옵션은 저희 웹사이트에서 이용할 수 있습니다. 저희 자료들은 업계 전문가들이 개발한 것이며, 종종 실제 현장 경험담, 정보력 있는 패널들과 영감을 주는 각광을 받는 이들로 구성되어 있습니다.

효과적인 사업 계획서 작성법 (HOW TO WRITE AN EFFECTIVE BUSINESS PLAN)

사업 계획서를 작성하는 데는 세가지 매우 좋은 이유가 있습니다:

1. **사업의 타당성에 대한 평가** – 훌륭한 비즈니스 아이디어를 가졌을 수 있습니다. 그러나 충분한 수요가 있고, 장기적으로 수익성이 있다는 것을 알고 싶어합니다.
2. **계획을 세우면서 목표 시장에 대해 정밀하게 조정하거나 정확하게 찾아낼 수 있습니다** – 생각지도 못했던 고객이나 시장을 발견할 수도 있습니다!
3. **계획을 통해 당면 과제를 살펴보도록 도와줄 수 있습니다** – 원래 계획대로 되지 않을 때를 고려하게 합니다. 그런 상황에 대한 비상 계획을 수립할 수 있습니다. 잠재된 문제에 대한 준비된 계획이 있다는 것을 알면 불면의 밤을 보내지 않아도 됩니다.

사업계획서를 작성하는 것은 다른 사람의 이익을 위해서 또는 누군가가 해야한다고 말했기 때문에 하는 것이 아닙니다. 사업 자금을 구하고 있다면 대출자는 귀하의 사업계획서를 읽어보아야 할 것입니다. 하지만 사업계획서를 작성하는 데는 더 큰 이점이 있습니다. 늘 갱신해야 할 살아 있는 문서입니다. 정기적으로 참고해야 할 자료가 되어 의사 결정을 내리고 성과를 평가하고 일상적인 월별 사업 운영을 안내합니다. 사업계획서는 로드 맵 (road map)입니다.

사업계획서에서 다룰 핵심 질문은 다음과 같습니다:

- 사업은 실행 가능성이 있는가?
- 나의 목표 달성에 도움이 될까?

다음은 소기업을 위한 기본 사업 계획서의 개요입니다. 그러나 사업의 다양한 특성으로 인해 포괄적이지 않을 수 있습니다. 모든 점이 귀하의 사업에 적용되는 것은 아닙니다. 일부 사업은 추가적 섹션이 필요합니다.

1. 사업계획서 요약 (Executive Summary)

다음은 사업계획서에 포함된 주요 사항에 대한 한 페이지 요약이며, 다음을 포함합니다:

- 회사와 제품/서비스에 설명
- 경쟁적 우위
- 제안된 소스 (sources)와 자금 사용

이것은 귀하의 사업의 소개나 배경이 아닙니다. 사업 계획에 대한 요약입니다. 따라서 사업계획서 작성을 최종 마친 후에 요약을 마지막에 완성합니다. 사업계획서 요약은 독자들에게 전체 계획에 대한 개요를 제공해 줍니다.

2. 목차 (TABLE OF CONTENTS)

각 장의 제목과 쪽 수. 사업계획서 요약 같이 사업계획서를 모두 작성하고 쪽 수를 매긴 후에 목차를 만듭니다.

3. 회사 소개 (DESCRIPTION OF COMPANY)

어떤 사업이며 왜 하려고 하십니까? 사업의 간략한 연혁을 기술합니다. 회사의 법적 구조는 어떻게 됩니까? 개인 소유, 합자 혹은 주식회사? 회사의 경영 팀과 소재지 그리고 다른 중요한 상세 사항을 설명합니다.

4. 제품/서비스에 대한 설명 (DESCRIPTION OF YOUR PRODUCT/SERVICE)

어떤 제품을 제조, 판매, 제작 합니까? 사업계획서의 이 부분에서는 어떤 사업을 할 예정인지 명확한 그림을 보여주게 됩니다.

5. 시장 분석 (MARKET ANALYSIS)

사업계획서의 가장 중요한 핵심 중의 하나는 수집한 지식을 기반으로 사업 개념을 개발하는데 필요한 시장 분석에 대한 연구입니다.

사람들이 귀하의 제품이나 서비스를 원하는지 어떻게 압니까? 신생 기업 또는 새로운 제품이나 서비스를 선보일 경우 특히 중요합니다. 시장 조사는 귀하의 사업 유형에 대해 매우 호기심을 가질 것을 요구합니다. 두 가지 주요 방법으로 시장조사를 위한 정보를 수집할 수 있습니다.

2차적 조사: 이것은 이미 수집된 정보입니다.

귀하의 2차적 조사에서는 다음과 같은 질문에 답합니다. 즉 목표로 시장에 인구는 얼마나 됩니까?

예를 들면, 개 돌봄 센터를 오픈한다고 가정해봅시다. 반려견을 소유한 사람은 허가를 얻어야 하기 때문에 지역에 얼마나 많은 개가 있는지 알 수 있습니다. 만약 고소득자들만이 전문 개 가게에서 쇼핑한다는 것을 안다면 그 지역에 고소득층이 얼마나 되는지 알 필요가 있습니다. 시청이나 BC정부 사이트, 캐나다 통계청, 지역 상공회의소, 공공도서관 등에서 이런 정보를 찾을 수 있습니다.

1차적 조사: 이것은 여러분이 직접 수집하는 정보입니다. 이것은 개인 인터뷰, 설문조사 및 포커스 그룹을 통해 이뤄질 수 있습니다. 또한 경쟁업체에서 제공하는 서비스와 제품이 무엇인지, 가격이 얼마인지도 확인할 수 있습니다. 교통 조사 및 공급업체의 인터뷰가 가능합니다. 시장 동향 및 시장에 대해 배우기 위해 소셜 미디어 사이트와 블로그를 볼 수 있습니다.

다음은 기본 조사에 대한 몇가지 요령입니다.

사업성과 최상의 결정을 할 수 있도록 결정을 내리는 데 필요한 답변을 제공하는 질문을 하도록 하십시오.

개 돌봄 센터의 경우 다음과 같은 질문을 할 수 있습니다.

- 지난 한 해 동안 얼마나 자주 개 돌봄 센터를 이용했습니까?
- 개 돌봄 센터를 선택할 때 가장 중요하게 생각하는 것은 무엇입니까?
- 개 돌봄 센터에 하루 맡기는 데 얼마 정도의 요금을 지불하겠습니까?
- 개 돌봄 센터에 대해 어떻게 알게 되셨나요?

만약 “저희 새 가게를 이용하시겠습니까?”라고 묻는다면 많은 사람들이 “예”라고 대답할 것입니다. 왜냐하면 사람들은 도움이 되고 친근하게 대하는 것을 원하기 때문입니다. 하지만 그 대답은 정확하지는 않습니다.

만약 많은 개 주인들에게 이런 질문을 한다면 어디에서 광고를 해야 하는지, 얼마나 요금을 부과해야 하는지 등 시장의 그림을 짐작할 수 있습니다.

산업 분석 (Industry Analysis)

- 전체 산업 규모 (생산 매출, 기업 수 등)
- 성장 잠재력과 산업 성장에 영향을 미치는 요인
- 기회와 위험성을 포함한 업계 동향
- 업계에 영향을 미치는 표준 및 규정 (즉, 건강과 안전, 라벨 표시)

경쟁사 분석 (Competitive Analysis)

경쟁업체의 규모 (직원 수), 위치, 제품/서비스, 강점과 약점 등을 포함하여 경쟁사들을 설명하십시오. 귀사의 제품/서비스와 경쟁사들의 유사성과 차이점을 논의하십시오.

시장 분석을 통해 경쟁 우위를 파악하는 데 도움이 될 수 있습니다. 즉, 경쟁업체와 비즈니스를 구분하기 위해 수행하는 특별한 것입니다.

SWOT 분석 (SWOT Analysis)

귀사의 강점과 약점, 기회와 위험성 등을 분석하게 됩니다. 이것을 SWOT분석 S-W-O-T이라고 칭합니다. 이는 사업의 실현가능성에 영향을 미칠 수 있는 요소를 식별하고 분석하는 데 도움이 되는 도구입니다. 강점과 약점은 내부적이며, 이 요소가 회사 자체와 관련이 있음을 의미합니다. 기회와 위협은 외부적이며, 시장, 경쟁, 경제 등과 같은 회사 외부의 것을 의미합니다.

	호의적	비호의적
내부적	강점	약점
외부적	기회	위협

SWOT 분석은 사업계획에서 매우 중요합니다. 왜냐하면 기업주가 사업을 이해하여 자신의 장점을 활용하고 약점을 해결하여 기회를 활용하고 위협을 방지할 수 있도록 하기 때문입니다.

6. 마케팅 플랜 (MARKETING PLAN)

표적 시장 (TARGET MARKET)

제품/서비스를 구매할 일반적인 고객의 특정 특성 (예: 지역, 연령, 성별, 수입, 라이프 스타일)을 식별합니다. 특정 그룹을 대상으로 한다고 해서 그룹 기준을 벗어나는 사용자를 제외한다는 뜻은 아닙니다. 오히려, 표적 시장을 통하여 브랜드 메시지를 작성하고 마케팅 활동에 집중하여 제품/서비스를 구매할 가능성이 가장 높은 잠재 고객에게 접근할 수 있습니다. 이것은 사업을 창출하는 훨씬 더 효율적이고 효과적인 방법입니다.

고객이 누구인지 그리고 그들의 특정한 특성을 알게 되면 그들에게 접근할 수 있는 최상의 커뮤니케이션과 시장 전략을 세울 수 있습니다. 신문에 광고하는 대신에 기다리면서 사람들이 연락하기를 바랍니다. 마케팅 계획은 귀하의 마케팅에 더 많은 전략을 소개하게 됩니다. 마케팅은 단순한 광고가 아닙니다. 광고는 마케팅의 작은 부분에 지나지 않습니다. 제품 포지셔닝, 가격 책정, 홍보 및 배포도 포함됩니다.

제품 포지셔닝 (Product Positioning)

- 표적 시장에서 귀사의 제품/서비스에 대해 어떤 이미지를 갖기를 원하십니까? 즉, 사치품, 충동구매, 필수품, 전문 상품 등?
- 브랜드 이미지를 구축하고 제품/서비스를 시장에 포지셔닝하는 데 사용되는 도구를 식별하세요.

가격 결정 (Pricing)

- 가격은 얼마이며 그것은 어떻게 책정되었습니까?
- 경쟁사와 비교했을 때 가격은 어떻습니까?

판매와 유통 (Sale and Distribution)

판매 (Sales)

- 회사의 정책, 품질 보증, 보증 기간 등을 개략적으로 설명합니다.
- 신용과 수금에 대한 정책의 개요
- 고객만족도를 측정하는 방법을 설명합니다.

유통 (Distribution)

- 귀사의 제품이 고객에게 어떻게 전달됩니까?
- 귀사의 상품은 어디에서 판매되며 또는 어디에서 전달되며 어디서 서비스가 수행될 예정입니까?
- 도매업자, 유통업자 등 유통망의 중개인을 식별합니다.

7. 운영 (Operation)

사업계획서의 운영 부분에서는 사업 운영을 “어떻게” 할지에 대해 설명합니다. 즉 공급업체, 인력, 영업 시간에 대한 정보가 포함됩니다.

생산 (Production)

- 제품의 제조와 조달 되는 과정 또는 서비스의 경우 서비스 수행 방법 등을 설명합니다.
- 생산 규모, 용량, 제조 시간 (또는 서비스 제공 시간)
- 재료 및 시설(즉 제조, 창고, 관리) 및 필요한 장비
- 공급업체의 위치, 배송 시간, 배송 방법.

인사 (Personnel)

- 하도급 업체를 포함하여 필요한 직원 수
- 자격
- 노동력의 가용성
- 급료와 혜택
- 훈련
- 인사 정책
- 직원의 건강과 안전 문제

기타 (Other)

- 영업 시간
- 면허와 필요한 허가

- 잠재적인 환경 영향을 포함한 규제 문제
- 필요한 사업 보험

8 단계. 재무 계획 (FINANCIAL PLAN)

재무 계획에는 사업 계획의 모든 부분이 요약되어 있습니다. 재무 계획에 필요한 정보는 시장 조사, 운영 계획, 및 사업 전략 등에서 얻습니다.

재무제표는 과거일 수 있고 미래일 수도 있습니다. 사업 역사가 없는 새 사업의 경우 미래를 전망합니다.

다음과 같은 다양한 재무제표가 있습니다.

- 대차대조표
- 손익계산서
- 현금흐름 예측

현금이 중요하기 때문에 현금 유동성 명세서에 집중할 것입니다. 현금이 없으면 사업은 성공할 수 없습니다.

예상치를 개발하기 위해서는 사업에 현금이 얼마나 들어오는지 얼마나 많이 쓰고 있는지 잘 이해해야 합니다. 일부 비용은 변동성이 있고, 일부 비용은 고정적입니다. 변동 비용은 판매 변동에 따라 변동합니다. 고정 비용은 사업의 활동 수준에 관계 없이 동일하게 유지됩니다.

첫 번째 단계는 창업 비용이 얼마나 될지 아는 것입니다.

예를 들면 베이커리를 오픈할 경우 다음과 같은 초기 비용이 발생할 수 있습니다.

- 임대 공간/임대 보증금
- 간판 및 임대 장소에 대한 개조
- 라이선스
- 보험
- 혼합 및 제빵 장비
- 초기 재료 주문

창업 비용을 파악한 후에 매월 사업을 운영하는 데 드는 비용을 결정해야 됩니다. 고정 비용 중 일부는 다음 사항을 포함합니다.

- 임대료
- 유틸리티
- 장비 리스
- 마케팅
- 사무용품 및 컴퓨터 업그레이드

다음 단계는 변동 비용을 조사하여 현금 흐름 예측의 섹션인 판매된 상품의 비용 (Cost of Goods Sold)을 식별하는 것입니다. 이 목록에는 다음 사항이 포함됩니다.

- 제빵 재료
- 포장 - 박스와 포장용 백
- 파트타임 급여

빵과 쿠키를 더 많이 만들수록 더 많은 재료와 물품을 구매해야 하기 때문에 이것은 가변적인 비용입니다.

마지막 단계는 **매출을 예상하는** 것입니다. 매 달 얼마를 팔 것입니까? 다른 수익원을 갖고 있습니까? 예를 들면 커피, 차, 기타 음식 서비스 판매뿐만 아니라 베이커리 제품 판매도 가능합니다.

이것은 소위 “현금 흐름 전망 (Cash Flow Forecast)이라고 칭합니다. 이것은 훌륭한 도구입니다.

자금 흐름 예측은 시간이 지남에 따라 그리고 매 달 어떤 돈이 사업에 들어오고 나가는지 생각하게 합니다. 현금 흐름 예측은 보통 24개월 동안 준비됩니다. 시장 조사가 현금 흐름에 영향을 미친다는 것을 기억하세요. 예측은 교육 및 연구된 추정치에 기초합니다. 예측을 통해 실행 가능성과 재무 상태 측면에서 사업의 미래를 살펴볼 수 있습니다.

무료 현금 흐름 템플릿은 여러 소스에서 구할 수 있으며, 간단한 것에서부터 복잡한 것까지 다양합니다. WeBC의 템플릿은 현금 흐름 예측을 위해 설계된 간단한 엑셀 스프레드시트입니다. 이 템플릿은 go.we-bc.ca/CashFlowTemplate 에서 무료로 다운로드할 수 있습니다.



9 위험 분석과 비상 계획 (RISK ANALYSIS AND CONTINGENCY PLANNING)

사업 계획서의 이 부분은 “WHAT IF” 시나리오를 중심으로 다룹니다.

만약...

- 수익이 예상에 미치지 못한다면
- 경쟁업체가 끼어들어 가격을 낮춘다면
- 계약자가 개업 시간에 맞추어 작업을 완료하지 못했다면
- 주 공급업체가 파산한다면
- 운송 회사 파업으로 자재 구입이 어려울 때?

사업에 영향을 미칠 수 있는 시나리오는 더 많습니다. **그러나! 귀하의 사업과 관련해 발생할 수 있는 문제점에 대해 생각해보고 각 문제에 대한 한 단락의 답변을 개발하십시오.** 한 단락은 “문제 해결”을 어떻게 할지에 대한 설명입니다. 대출자들은 비상 계획을 살펴봅니다. 왜냐하면 그것은 당신이 일어날 수 있는 일에 대해 생각하고 각 시나리오에 대한 계획을 수립했다는 것을 보여주기 때문입니다.

10단계. 보충 자료 (support materials)

보충 자료는 귀하의 사업 계획서에 추가적인 신뢰성을 제공하는 문서입니다. 그것들은 사업 계획서 끝의 부록에 명시되어 있으며, 다음 사항을 포함합니다.

- 제품의 사진과 샘플
- 사업주 및/또는 주요 경영진의 이력서
- 의향서 또는 지원서, 사전 주문서
- 필요한 라이선스/허가증
- 법인 문서
- 사업 허가
- 유형 자산과 장비의 평가
- 동업 계약서 또는 주주 계약 사본

- 회사 홍보 책자
- 회사 및 업계에 대한 뉴스 기사
- 수행된 설문 또는 설문지의 샘플(시장 조사 섹션에 있는 설문 결과 포함)

회사 이름, 귀하의 이름, 이메일과 전화 번호가 포함된 연락처 정보가 적힌 **커버 페이지**를 포함하는 것을 잊지 마십시오.

사업계획서를 완성한 후에 앞으로 나갈 준비가 되었으며, 다음 단계는 회사를 설립하는 것입니다. 귀하의 사업 아이디어를 다음 단계로 끌어 올리는 데 도움이 되는 보람 있는 부분입니다.

회사 설립 (SETTING UP YOUR COMPANY)

이 섹션에서는 다음의 내용을 다룹니다.

1. 다양한 유형의 비즈니스 구조
2. 라이선스와 허가
3. 사업체의 이름 지정과 등록
4. 세금
5. 도메인 이름 등록
6. 소셜 미디어
7. 금융 서비스 이용

1. 다양한 유형의 비즈니스 구조 (DIFFERENT TYPES OF BUSINESS STRUCTURES)

영리 목적의 사업체를 위해서 설정할 수 있는 세 가지 주요 옵션이 있습니다. 개인 회사, 일반적 합자회사 또는 주식회사입니다.

개인회사는 설립하기 가장 간단한 방법입니다. 개인 소유로 등록됩니다. 사업의 수입은 개인 세금으로 계산되며, 사업상 발생하는 모든 것에 책임이 있습니다. 즉 모든 부채에 대해 개인적으로 책임이 있다는 것을 의미합니다.

장점	단점
쉽게 설립할 수 있음	
창업 경비 낮음	소유주가 100% 책임
소유주가 직접 관리하므로 더 자유로움	보호 받지 어려움
법 규제가 더 적음	외로울 수 있음
세금 상 더 장점이 있을 수 있음 (회계사에 문의)	자금 조달에 대한 제한
모든 수익은 주인에게 감	상호명예 대한 보호가 제한적

파트너십이라는 말이 암시하듯이 다른 사람과 동업을 하는 것입니다. 다른 동업자의 행동에 대해 책임을 지며 모든 동업자는 사업상 발생하는 부채와 의무에 대해 책임을 집니다.

장점	단점
쉽게 설립	동업자가 100% 책임
창업 비 낮음	권위가 분산됨
제한된 규정	좋은 동업자 구하기 어려움
회사 경영상 경영 베이스/기술 상황/자금 등이 더 광범위 함	사전 동의 없이 동업자 각자가 법적으로 책임
동업자 한 명이 동의하면 패업할 수 있음	상호 보호가 제한적

동업자의 의무와 책임을 명확하게 정의한 동업자 계약서를 작성하는 것이 중요합니다. 이 문서를 통하여 어떤 충돌도 쉽게 해결할 수 있습니다. 가족이나 절친한 친구와 함께 사업을 하더라도 서로에 대한 기대치를 미리 요약하는 것이 중요합니다. 동업자 계약은 동업 약관에 대해 자세히 설명하는 법적 구속력이 있는 문서입니다. 향후 분쟁이 발생할 경우 동업자 계약서를 참조하게 됩니다.

주식회사 (corporations)는 주주와 별개의 법적 독립체입니다. 즉, 회사를 설립하고 회사의 주주가 됩니다. 회사는 귀하와 다른 주주들로부터 구별되는 법적 독립체입니다. 귀하는 회사의 유일한 주주가 될 수 있습니다. 또한 처음엔 개인 소유 회사로 시작했다가 나중에 주식회사로 만들 수 있습니다.



장점	단점
제한적 책임, 개인이 아니라 회사가 책임	정부가 엄격히 규제
잠재적으로 세금 장점	설립하기 비싸고 변호사를 고용할 수도 있음
자금을 위해 주식을 판매할 수 있음	광범위한 기록 작성 필요. 회의록 및 연말 명세서. 회계사 필요
발생하는 부채는 개인과 별도	대출시 회사 이사의 개인 보증을 요구하기 때문에 회사 부채에 대해 완전히 자유로울 수 없음
상호명은 등록되었기 때문에 타인이 사용할 수 없음.	상호 변경은 개인회사와 달리 간단하지 않음

2. 라이선스와 허가 (LICENSES AND PERMITS)

시작하는 사업의 유형에 따라 필요한 라이선스 및 허가 종류가 결정됩니다. 필요한 항목을 결정하는 가장 좋은 방법은 다음 웹사이트를 방문하세요. www.BizPal.ca.

사업체의 위치 속해 있는 시/지역을 입력하면 사업에 대한 몇가지 질문이 표시됩니다. 그러면 BizPal은 필요로 하는 라이선스와 허가증을 어디서 취득할 수 있는지 알려줍니다. 이것은 종종 귀하 거주 시청에 있습니다.

3. 회사명 선택과 등록 (NAMING AND REGISTERING YOUR BUSINESS)

개인의 이름과 다른 회사 이름을 사용하려면 BC레지스트리 서비스(BC Registry Services)에 먼저 허가를 받고 그리고 등록해야 합니다.

사업주는 등록된 사업체 명으로 은행 사업체 계좌를 오픈하고 사업체 명으로 된 수표와 신용카드를 발급받습니다. 소규모 개인회사 및 합자회사는 상호 **보호가 되지 않으며**, 타인도 동일한 이름을 사용할 수 있습니다. 주식회사의 경우 타인이 이용할 수 없도록 **보호를 받습니다**. 회사 이름을 예약하려면 다음 사이트를 방문하십시오.

<https://www.bcregistry.ca/namerequest>.

이름이 허가되면 onestop.gov.bc.ca에 계좌를 등록하십시오. 원스탑(OneStop) 서비스를 통해 사업 등록을 마칠 수 있습니다. 원스탑에서 주판매세 (PST), 상품 및 서비스세 (GST), 워크세이프BC (WorkSafeBC), 급여, 지자체 사업 라이선스 등과 같은 것을 등록할 수 있습니다.

4. 세금 (TAXES)

GST

세금 징수 의무가 있는지 확인하려면 회계사와 상의하십시오. 일반적으로 총 매출액이 \$30,000 이하인 경우 **소규모 공급업체**로 간주하여 GST에 등록할 필요가 없습니다. 그러나 자발적으로 등록할 수 있습니다. GST에 등록하면 사업상 발생하는 모든 판매에 대해 세금 청구, 수집 및 송금을 통해 캐나다 국세청(CRA)의 “미들맨 Middle Man”이 됩니다.

다음과 같은 다른 이유로 GST 등록할 수 있습니다.

- 많은 사업주들이 사업의 신용도를 위해 등록을 선택합니다. 그들은 수입이 30,000 달러 이하라는 것을 모를 수 있습니다.
- 고객들은 GST에 등록된 회사와 거래할 수도 있습니다.

PST

PST는 특정 예외가 적용되지 않는 한 개인 용도나 사업용으로 과세 물품, 소프트웨어 또는 서비스를 취득할 때 납부해야 하는 주정부 세금입니다. 만약 소규모 판매자의 자격을 갖추었다면 PST를 받아서 송금하기 위해 등록할 필요가 없습니다.

소규모 판매자는 재판매를 위해 제품을 구입할 때 PST를 지불하고 PST를 매출에 청구하거나 징수하지 않습니다. 다음과 같은 경우 소규모 판매자가 될 수 있습니다.

- BC주에 거주
- 기존 사업장을 유지하지 않으며 정기적으로 기존 상업 시설에서 소매 판매를 하지 않습니다. (즉, 가정 기반의 상점을 포함한 상점에서 상품을 판매하지 않습니다.)
- 지난 12개월 동안 적격 제품, 소프트웨어 및 서비스의 모든 판매액이 10,000달러 이하입니다.
- 향후 12개월 동안 적격 제품, 소프트웨어 및 서비스의 모든 소매 판매액이 10,000달러 이하입니다.

전체 목록은 아닙니다. 소규모 판매자에 대해 자세히 알아보거나 PST를 수집하고 송금하는 데 사업에 필요한지 알아보려면 다음 사이트를 방문하세요.

www.gov.bc.ca/pst

5. 금융 서비스 이용 (ACCESING FINANCING)

사업계획서가 완료되면 다음 단계는 사업을 자금을 확보하는 것입니다. 자금을 확보할 수 있는 곳에 가능한 한 빨리 접촉하시고 다음과 같은 소스를 찾아보십시오.

- 가족/친구
- WeBC, 커뮤니티 퓨처스, 미래 캐나다 (Futurpreneur Canada), 올 네이션스 투자금융, 캐나다 비즈니스 개발 (BDC)
- 은행과 신용조합
- 엔젤 투자자/벤처 자본가
- 정부 보조금 <https://www.canada.ca/en/services/business/grants.html>

WeBC의 대출 프로그램에 대해서 알아보는 것도 잊지 마십시오. 매 격주 화요일 정오(태평양 표준시)에 개최되는 무료 정보 세션에 참석하십시오. 아래 사이트에 등록하십시오.

go.we-bc.ca/BLIS

추가적 리소스 (ADDITIONAL RESOURCES)

저희 웹사이트에는 다양한 사업 주제에 대한 많은 자료가 있습니다. we-bc.ca

저희는 또한 매월 온라인 뉴스레터를 발행합니다. 웹사이트를 통해 구독할 수 있습니다.

go.we-bc.ca/Subscribe

전화와 이메일 연락처:

Toll-Free 전화: 1.800.643.7014

이메일: hello@we-bc.ca

WeBC는 Pacific Economic Development Canada의 지원을 받고 있습니다.

