



SUPPORTING
WOMEN ENTREPRENEURS
IN BC

PANGKALAHATANG PANANAW

SINO KAMI

Ang WeBC ay isang hindi pangkalakal na organisasyong pinopondohan ng pamahalaan na kinikilala ang mga katangi-tanging tinatahak ng mga kababaihang negosyante. Naghahandog kami ng pinagsamang suporta sa mga negosyong pag-aari ng mga kababaihan sa British Columbia sa pamamagitan ng pagpapaunlad ng mga kasanayan at edukasyon, mga tagapagturo, mga serbisyo ng pagpapayo sa negosyo at mga loan na hanggang \$150,000. Nakikipagtulungan kami sa mga kababaihang may-ari ng negosyo sa iba't ibang sektor sa bawat yugto ng negosyo.

Kami ay mayroong 3 pangunahing serbisyo

Mga Loan - Tinatasa ng WeBC ang mga aplikasyon para sa loan sa negosyo na hanggang \$150,000 para sa mga kababaihang nagnanais na magsimula, pahusayin, palawakin, o bumili ng may potensyal na negosyo sa BC. Wala kaming programang naggagawad. Upang madagdagan ang kaalaman tungkol sa aming programa para sa loan, dumalo sa sesyong may LIBRENG impormasyon na idinaraos kada makawalang Martes sa Tanghali (Pacific Time). Magparehistro sa go.we-bc.ca/SBIS

Pag-aanunso at Pagtuturo sa Negosyo – Ang aming mga tagapayo sa negosyo ay tumutulong sa mga negosyo sa lahat ng yugto ng siklo ng negosyo. Nagkakaloob sila ng libreng payo at mga mapagkukunan sa mga pangkalahatang isyu sa negosyo gaya ng marketing, pagpapalano ng negosyo, may istratohiyang pagpapalano, pangangasiwa sa pumapasok na pera, mga loan, pandaigdigang kalakal at mga programa sa dibersidad ng supplier.

Ang WeBC ay naghahandog ng serbisyo ng pagrerepaso ng plano ng negosyo na isang binabayarang serbisyo na kinabibilangan ng isang detalyadong pagsusuri sa plano ng iyong negosyo at hanggang 3, 1 oras na sesyon sa isang Tagapayo sa Negosyo na magbibigay ng saloobin at maghahandog ng mga mungkahi para sa pagpapabuti.

Sa suporta at inspirasyon mula sa isang tagapagturo, makakamit mo ang iyong mga mithiin at mararating ang tagumpay sa negosyo – 95% ng mga tinuruan ng WeBC ay nagnenegosyo pa rin pagkatapos ng 5 taon! Ang aming mga programa ng pagtuturo ay idinisenyo upang matulungan kang magkaroon ng kumpiyansa, mapabuti ang iyong kaalaman sa negosyo, madagdagan ang produktibidad, at maghahandog sa iyo ng emosyonal na suporta.



Pagbuo ng mga Kasanayan – Naghahandog kami ng nagpapatuloy na mga pagsasanay, workshop at webinar sa iba't ibang paksa upang matulungan ang mga kababaihang bumuo ng mga praktikal at magagamit na kasanayang nauukol sa tagumpay ng pagpapatakbo ng maliit na negosyo. Isang piling mga inirekord na webinar ang mapapanood sa YouTube channel na @thewebc. Ang mga opsyon ng pag-aaral sa sariling paraan, kabilang ang mga libreng maida-download na mapagkukunan at mga workbook sa negosyo na nasa mababang halaga, ang makukuha sa aming website. Ang aming mga babasahin ay binuo ng mga dalubhasa sa industriya na madalas na tinatampok ang mga tunay na naglalahad ng kwento, mga pangkat na nagbibigay ng impormasyon o tampok na nagbibigay ng impormasyon.

PAANO SUMULAT NG EPEKTIBONG PLANO NG NEGOSYO

Mayroong tatlong napakabuting dahilan sa pagsusulat ng plano ng negosyo:

1. **Tasahin ang potensyal ng iyong negosyo** - maaaring mayroon kang napakagandang ideya sa negosyo ngunit nais mong malaman na mayroong sapat na pangangailangan at na ang negosyo ay kikita sa pangmatagalan.
2. **Isang plano ang makakatulong sa iyong ayusin o tukuyin ang iyong market (tatangkilik sa iyong produkto o serbisyo)** – maaari mo pang matuklasan ang mga kostumer o merkadong hindi mo man lang naisip!
3. **Ang iyong plano ay makakatulong sa iyong matingnan ang mga hamon** – isaalang-alang kung ano ang maaaring hindi mangyari alinsunod sa iyong orihinal na plano at bumuo ng mga alternatibong plano. Ang pag-alam na mayroon kang back up na plano para sa anumang mga potensyal na problema ay makakatulong sa iyong makatulong nang mahimbing sa gabi.

Ang pagsulat ng plano ng negosyo ay hindi isang bagay na ginagawa mo para sa ikapakikinabang ng iba, o dahil sinabi ng iba na dapat mo itong gawin. Totoong kung naghahanap ka ng pondo para sa iyong negosyo – kakailanganin ng isang lender na basahin ang plano ng iyong negosyo. Ngunit mayroong mas higit pang mga kapakinabangan sa pagkakaroon ng plano ng negosyo. Ito ay isang buhay na dokumento na kailangang i-update. Ito ay magiging isang mapagkukunang regular mong pagsasanggunian upang matulungan kang magkasya, sukatin ang iyong pagganap, at gabayan ka sa mga pang-araw-araw, buwan-buwang pagpapatakbo ng iyong negosyo. Ang plano ng iyong negosyo ay ang mapa sa iyong daan.

Ang mga pangunahing katanungang tutugunan ng plano ng iyong negosyo ay:

- May potensyal ba ang negosyong ito?
- Matutulungan ba ako nitong maisakatuparan ang aking mga mithiin?

Ang sumusunod ay isang balangkas ng pangunahing plano ng negosyo para sa maliit na negosyo, ngunit dahil sa iba't ibang katangian ng mga negosyo, maaaring hindi ito komprehensibo. Ang bawat punto ay hindi naman naaangkop sa iyong negosyo, at ang ilang negosyo ay nangangailangan ng mga karagdagang seksyon.

1. Ehekutibong Buod

Ito ang isang pahinang buod ng mga pangunahing nilalamang tinatalakay sa iyong plano, kabilang ang:

- Paglalarawan sa iyong kumpanya at ang produkto/serbisyo
- Kompetitibong pakinabang
- Mga iminumungkahing pinagmumulan at paggamit ng mga pondo

Hindi ito isang panimula o kasaysayan ng iyong negosyo. Ito ay isang buod ng iyong plano. Samakatuwid, kumpletuhin ang ehekutibong buod bilang panghuli, pagkatapos mong maisapinal ang iyong plano ng negosyo. Ang ehekutibong buod ay dapat magbigay sa mga mambabasa ng pangkalahatang pananaw ng kabuuan ng iyong plano.

2. Talaan ng mga Nilalaman

Mga pamagat ng seksyon at mga bilang ng pahina. Kagaya ng Ehekutibong Buod, lilikha ka ng iyong talaan ng mga nilalaman pagkatapos mong matapos ang plano at magtakda ng mga bilang sa iyong mga pahina.

3. Paglalarawan sa Kumpanya

Ano ang negosyong ito at bakit mo ito itinataguyod? Magbigay ng maikling kasaysayan ng negosyo. Ano ang legal na estruktura ng kumpanya – pang-isahang pagmamay-ari, sosyohan o korporasyon? Ilarawan ang pangkat ng Tagapamahala, iyong lokasyon at iba pang mahalagang detalye tungkol sa kumpanya.

4. Paglalarawan sa Iyong Produkto/Serbisyo

Ano ang iyong Ginagawa? Ibinibenta? Minamanupaktura? Nililikha? O ano ang serbisyong inihahandog mo? Sa seksyong ito ng iyong plano, nais mong maunawaan ng mambabasa ang malinaw na paglalarawan sa kung ANO ang pinaplano mong gawin sa iyong negosyo.

5. Pagsusuri SA MERKADO

Isa sa mga susi sa napakagandang plano ng negosyo ay ang pananaliksik na kasama sa pagbubuo ng konsepto ng iyong negosyo batay sa kaalamang iyong nalilikom.

Paano mo malalaman na gusto ng mga tao ang iyong produkto o serbisyo? Ito ay isang partikular na mahalagang seksyon para sa mga start-up na negosyo o kung nagpapakilala ka ng mga bagong produkto o serbisyo. Sa pananaliksik sa market, kinakailangan mong magkaroon ng malaking kuryosidad tungkol

sa uri ng iyong negosyo. Maaari kang maglikom ng impormasyon para sa pananaliksik sa iyong market sa dalawang pangunahing pamamaraan:

Pangalawang Pananaliksik: Ito ang impormasyong nalikom na.

Sinasagot ng pangalawa mong pananaliksik ang mga tanong na gaya ng: Ilang tao ang nasa iyong target market?

Halimbawa: Sabihin nating magbubukas ka ng isang Dog Daycare. Dahil ang pagkakaroon ng aso ay nag-aatas sa may-ari na magkaroon ng lisensya, maaari mong malaman kung gaano karaming aso ang nasa iyong lugar. At kung alam mong ang mga taong may mas mataas na kita lamang ang bumibili sa mga tindahang ang espesyalidad ay sa aso, kailangan mong malaman kung ilang may-ari ng aso ang napapabilang sa braket ng kita. Maaari mong mahanap ang ganoong uri ng impormasyon sa: iyong City Hall, website ng pamahalaan ng BC, Statistics Canada, sa lokal na Chamber of Commerce, o pampublikong aklatan.

Pangunahing Pananaliksik: Ay ang impormasyong mismong ikaw ang nangongolekta. Maaari itong gawin sa pamamagitan ng mga personal na panayam, survey at focus group. Maaari mo ring obserbahan ang iyong kakompetensya upang malaman kung anong mga serbisyo at produkto ang ipinagkakaloob nila at kung ano ang kanilang mga presyo. Maaari kang magsagawa ng mga pag-aaral sa trapiko at makapanayam ang mga supplier. Online, maaari kang tumingin sa mga social media site at blog upang matutunan ang mga kalakaran at merkado.

Narito ang ilang tips tungkol sa pangunahing pananaliksik:

Huwag kalimutang magbigay ng mga katanungang magbibigay ng mga kasagutang kailangan mo upang malaman ang potensyal at gumawa ng pinakamabuting desisyon.

Para sa Dog Daycare, ang iyong survey ay maaaring magkaroon ng mga tanong na gaya ng:

- "Gaano kadalas mong kinailangan ang dog day care sa nakaraang taon?"
- "Ano ang pinakamahalagang konsiderasyon kapag pumipili ka ng dog day care?"
- "Magkano ang gusto mong ibayad para sa isang araw na serbisyo sa daycare?"
- "Paano mo nadiskubre ang tungkol sa mga dog day care centre?"

Tandaan na kung itatanong mo ang "Dadalhin mo ba ang iyong aso sa bago kong shop?" – Makakakuha ka ng maraming sagot na 'oo' dahil gusto ng mga taong maging matulungin at palakaibigan, ngunit maaaring hindi ito tumpak.

Kung itatanong mo ang mga ito sa maraming may-ari ng aso, magsisimula itong lumikha ng paglalarawan sa iyong market kabilang ang kung saan mag-aanunsyo at kung magkano ang isisingil.

Pagsusuri sa Industriya

- Kabuuang laki ng industriya (nalikom na kita, bilang ng mga kumpanya, atbp.)

- Potensyal at mga salik sa paglago na nag-iimpluwensya sa paglago ng industriya.
- Mga kalakaran sa industriya, kabilang ang mga oportunidad at banta.
- Mga pamantayan at regulasyong nakakaapekto sa industriya (iyon ay, malusog at ligtas, pagle-label)

Pagsusuri sa Kakumpitensya

Ilarawan ang mga nangunguna mong kakumpitensya, kabilang ang laki ng mga ito (bilang ng mga empleyado), lokasyon, mga produkto/serbisyo, mga lakas at mga kahinaan. Talakayin ang mga pagkakatulad at pagkakaiba sa pagitan ng iyong produkto/serbisyo at ng mga kakumpitensya.

Ang iyong pagsusuri sa market ay makakatulong sa iyong mapagpasyahan ang iyong kompetitibong bentaha, na *espesyal na bagay na iyong ginagawa upang mamukod-tangi ang iyong negosyo sa iyong mga kakumpitensya.*

Pagsusuring SWOT

Susuriin mo ang mga lakas at kahinaan, oportunidad at banta sa iyong negosyo. Ito ay tinatawag nating pagsusuring SWOT S-W-O-T, ito ay *isang kasangkapang makakatulong sa iyong tukuyin at suriin ang mga salik na maaaring magkaroon ng epekto sa potensyal ng iyong negosyo. Ang Lakas at mga Kahinaan ay internal na nangangahulugang ang salik ay may kinalaman mismo sa kumpanya. Ang mga Oportunidad at Banta ay panlabas na nangangahulugang sa labas ng kumpanya gaya ng mula sa market, kumpetisyon, ekonomiya, etc.*

	<i>Nakakabuti</i>	<i>Hindi Nakakabuti</i>
<i>Panloob</i>	<i>MGA LAKAS</i>	<i>MGA KAHINAAN</i>
<i>Panlabas</i>	<i>MGA OPORTUNIDAD</i>	<i>MGA BANTA</i>

Mahalaga ang mga pagsusuring SWOT sa pagpapalano ng negosyo dahil pinahihintulutan nito ang mga negosyanteng maunawaan ang kanilang negosyo nang sa gayon ay mapapakinabangan nila kanilang mga lakas at matutugunan ang mga kahinaan upang masamantala ang mga oportunidad at mapigilan ang mga banta.

6. Planong Marketing

Ang Target Market

Tukuyin ang mga partikular na katangian ng karaniwang kostumer na bibili ng iyong produkto/serbisyo, iyon ay, heyograpiya, edad, kasarian, kita, at paraan ng pamumuhay. Ang pag-target sa partikular na grupo ay hindi nangangahulugang hindi mo isinasama ang mga taong nasa labas ng mga pamantayang grupo. Sa halip, ang target marketing ay nagpapahintulot sa iyong lumikha ng mensahe ng tatak at magpokus sa mga aktibidad ng marketing upang maabot ang mga inaasahang mamimili na malamang na bibili ng iyong produkto/serbisyo. Mas higit itong episyente at epektibong paraan upang makakuha ng negosyo.

Sa oras na malaman mo kung sino ang iyong kostumer at ang kanilang mga partikular na katangian, makakabuo ka ngistratehiya sa mga komunikasyon at marketiing upang maabot sila sa pinakamahusay na paraan. Sa halip na maglagay ng anunsiyo sa pahayagan, pagkatapos ay maghintay at umasang makipag-ugnayan sa iyo ang mga tao; ang isang planong marketing ay nagpapakilala ng higit pangistratehiya sa iyong marketing. Tandaan na ang marketing ay hindi lamang pag-aanunsiyo. Ang pag-aanunsiyo ay isang maliit na bahagi ng marketing. Kabilang dito ang pagpoposisyon ng produkto, pagpepresyo, promosyon, at pamamahagi.

Pagpoposisyon ng Produkto

- Ano ang larawan na nais mong magkaroon ang target tungkol sa iyong produkto/serbisyo kaugnay ng mga alternatibong makukuha nila iyon ay mamahaling bagay, padalus-dalus na pagbili, pangangailangan, espesyal na bagay, atbp.?
- Tukuyin ang anumang mga kasangkapang ginagamit upang magtatag ng image ng tatak at iposisyon ang iyong produkto/serbisyo sa merkado.

Pagpepresyo

- Anu-ano ang iyong mga presyo at paano mo ito napagpasyahan?
- Paano maikukumpara ang iyong mga presyo sa iyong kakumpitensya?

Pagbebenta at Pamamahagi

Pagbebenta

- Isaad ang mga patakaran, garantiya, warrantee, atbp. ng iyong kumpanya.
- Isaad ang mga patakaran sa kredito at pangongolekta.
- Ipaliwanag kung paano mo susukatin ang kasiyahan ng kostumer.

Pamamahagi

- Paano nakakarating ang iyong produkto mula sa iyong negosyo patungo sa iyong customer?
- Saan maibebenta ang iyong mga paninda o daan maihahatid/maisasagawa ang iyong serbisyo?
- Tukuyin ang mga tagapamagitan sa iyong network ng pamamahagi, gaya ng mga wholesaler, distributor, atbp.

7. Mga Operasyon

Ang bahaging operasyon ng plano ay naglalarawan sa kung "PAANO" mo isasagawa ang iyong negosyo. Kabilang dito ang impormasyon tungkol sa iyong mga supplier, tauhan, at mga oras ng operasyon.

Produksyon

- Ilarawan ang proseso kung paano ginagawa o kinukuha ang iyong produkto, o sa kaso ng negosyong nagbibigay ng serbisyo, paano isasagawa ang serbisyo.

- Laki ng produksyon, kapasidad at panahon ng pagmamanupaktura (o oras ng paghahatid ng serbisyo).
- Mga materyales at pasilidad, kabilang ang laki at uri ng espasyong kailangan (iyon ay, pagmamanupaktura, bodega, pangasiwaan) at kinakailangang kagamitan.
- Lokasyon ng mga supplier, mga oras ng paghahatid at paraan ng pagpapadala.

Tauhan

- Bilang ng tauhang kailangan, kabilang ang mga subcontractor (pumapangalawang kontratista).
- Mga kuwalipikasyon.
- Pagkakaroon ng trabaho.
- Mga sahod at benepisyo.
- Pagsasanay.
- Mga patakaran ng tauhan.
- Mga isyu sa kalusugan at kaligtasan ng mga manggagawa.

Iba pa

- Mga oras ng operasyon.
- Mga lisensya at permit na kailangan.
- Mga isyung panregulatoryo, kabilang ang mga potensyal na epekto sa kapaligiran.
- Seguro sa negosyong kailangan.

8. Planong Pinansyal

Nakabuod sa iyong planong pinansyal ang lahat ng iba't ibang bahagi ng iyong plano ng negosyo. Ang impormasyong kailangan mo para sa iyong Planong Pinansyal mula sa iyong Pananaliksik sa Market, Plano ng Operasyon at sa iyong Istratehiya sa Negosyo.

Ang mga financial statement ay maaaring tumitingin sa kasaysayan o hinaharap. Para sa bagong negosyong walang kasaysayan, tumitingin tayo sa hinaharap.

Mayroong iba't ibang financial statement kabilang ang:

- Balance sheet
- Income Statement
- Inaasahang Papasok na Pera

Itutuon natin ang pansin sa cash flow statement (pahayag sa pumapasok na pera) dahil kritikal ang pera. Kung wala ang pera, hindi magtatagumpay ang iyong negosyo.

Upang mabuo mo ang iyong mga inaasahan, kakailanganin mong magkaroon ng mabuting pang-unawa sa kung magkanong pera ang pumapasok sa negosyo at kung magkano ang iyong ginagasta. Ang ilang gastos ay paiba-iba at ang ilan ay hindi nagbabago. Ang paiba-ibang gastos ay nagbabago depende sa laki ng iyong benta. Ang mga hindi nagbabagong gastos ay nananatiling pareho anuman ang mga antas ng aktibidad na pangnegosyo.

Ang una mong hakbang ay alamin kung magkano ang iyong mga gastos sa pagsisimula.

Halimbawa, kung magbubukas ka ng isang bakery, maaaring maging kabilang sa iyong mga gastos sa pagsisimula ang:

- Pag-upa sa espasyo/deposito sa upa
- Karatula at mga renobasyon sa leasehold
- Mga lisensya
- Seguro
- Kagamitan sa paghahalo at pagbe-bake
- Unang order sa mga sangkap

Sa oras na matukoy mo ang mga gastos sa pagsisimula, kakailanganin mong malaman ang gastos sa pagpapatakbo ng negosyo kada buwan. Kabilang sa mga hindi nagbabagong gastos ang:

- Upa
- Mga Utilidad
- Inuupahang kagamitan
- Marketing
- Mga supply sa opisina o mga upgrade para sa computer

Ang susunod na hakbang ay tukuyin ang iyong Cost of Goods Sold (gastos sa paglikha ng produkto) na seksyon ng iyong inaasahang daloy ng pera na tumitingin sa iyong mga variable cost (gastos na nag-iiba-iba ayon sa produkto). Kabilang sa mga bagay na nasa listahang ito ang:

- Mga sangkap sa pagbe-bake
- Packaging – mga kahon at bag
- Mga sahod ng part time

Ang mga ito ay itinuturing na paiba-ibang gastos dahil kung gagawa ka ng mas marami pang tinapay at cookies, mas maraming sangkap at mga supply ang kakailanganin mong bilhin.

Ang huling hakbang ay **asahan ang iyong mga benta**. Magkano ang mabebenta mo kada buwan? Mayroon ka bang ibang pinanggagalingan ng kita? Para sa halimbawang ito, maaari kang magbenta ng mula sa iyong bakery, pati na rin mula sa kape, tsaa at iba pang mga serbisyong pagkain.

Ang mga ito ay tinatawag na "Inaasahang Papasok na Pera". Ito ay isang napakagaling na kasangkapan.

Sa Inaasahang Papasok na Pera, maiisip mo sa pagdaan ng panahon at kada buwan, kung magkanong pera ang papasok at lalabas sa iyong negosyo. Ang mga inaasahang papasok na pera ay kadalasang inihahanda para sa 24-na-buwang panahon. Huwag kalimutan na ang iyong pananaliksik sa market ay nag-aambag sa iyong pumapasok na pera. Ang mga inaasahan ay nakabatay sa pinag-aralan at sinaliksik na tantiya. Ang pag-asa (forecasting) ay nagpapahintulot sa iyong tumingin sa kinabukasan ng iyong negosyo pagdating sa potensyal at kalusugang pinansyal.

Makakakuha ng mga libreng template para sa pumapasok na pera mula sa maraming mapagkukunan, at nag-iiba-iba depende sa kompleksidad. Ang template ng WeBC ay isang simpleng Excel spreadsheet, na idinisensyo para sa mga baguhan sa pag-asa sa pumapasok na pera (cash flow forecasting). Mayroong template para mai-download nang libre sa go.we-bc.ca/CashFlowTemplate

9. Pagsusuri sa panganib at alternatibong pagpapalano

Ang seksyong ito ng iyong plano ay nakatuon sa mga sitwasyong "PAANO KUNG"

Paano kung...

- Mas mababa kaysa sa inaasahan ang iyong kita?
- May dumating na kakumpitensya at tinapatan ng mas mababang halaga ang iyong presyo?
- Hindi kinumpleto ng kontratista ang gawain sa oras ng pagbubukas?
- Nabangkarote ang iyong pangunahing supplier?
- May welga sa nag-aangkat at hindi mo makuha ang iyong mga materyales?

Marami pang sitwasyong maaaring makaapekto sa iyong negosyo. NGUNIT! Isipin ang mga posibleng hamon na nauugnay sa **YONG** negosyo, pagkatapos ay bumuo ng isang talatang sagot para sa bawat isa sa mga ito – isang talatang naglalakaran sa kung paano mo "lulutasin" ang hamon. Ang mga nagpapautang ay naghahanap ng mga alternatibong plano dahil ipinapakita dito na pinag-isipan mo ang maaaring mangyari at gumawa ng plano para sa bawat sitwasyon.

10. Mga sumusuportang papeles

Ang mga sumusuportang papeles ay mga dokumentong nagbibigay ng karagdagang kredibilidad sa iyong plano ng negosyo. Nakalagay ang mga ito sa huling bahagi ng plano ng negosyo sa isang Apendise at maaaring kabilangan ng:

- Mga litrato at sampol ng iyong produkto
- (Mga) resume ng mga may-ari at/o pangunahing miyembro ng pangkat ng tagapamahala
- Mga letter of intent o letter of support, o mga pre-order
- Mga kopya ng mga kinakailangang lisensya/permit
- Mga dokumento sa incorporation
- Lisensya ng Negosyo

- Mga Pagtatasa para sa ari-arian at kagamitan
- Kopya ng kasunduan ng sosyohan o kasunduan ng mga shareholder
- Mga polyeto
- Mga artikulo sa pahayagan tungkol sa iyong kumpanya at tungkol sa iyong Industriya
- Isang sampol ng anumang mga survey o palatanungang isinagawa (isama ang mga resulta ng mga survey sa iyong seksyon ng Pananaliksik sa Market)

Huwag kalimutang isama ang **pabalat na pahina** na may pangalan ng iyong negosyo, pangalan mo at impormasyon sa pakikipag-ugnayan kabilang ang iyong email address at numero ng telepono.

Pagkatapos makumpleto ang Plano ng Negosyo, kung handa ka nang magpatuloy, ang susunod na hakbang ay itayo ang iyong kumpanya. Ito ang nagpapalang bahagi na tumutulong sa paghahatid ng iyong ideya sa negosyo sa susunod na antas!

PAGTATATAG NG IYONG KUMpanyA

Sa seksyong ito, tatalakayin natin ang

1. Iba't ibang uri ng mga Estructura ng Negosyo
2. Mga Lisensya at Permit
3. Pagbibigay ng Pangalan at Pagpaparehistro ng iyong Negosyo
4. Mga Buwis
5. Pagpaparehistro ng iyong Domain Name
6. Social media
7. Pag-access sa Pinansya

1. Iba't Ibang Uri ng mga Estructura ng Negosyo

Mayroong 3 pangunahing opsyon sa pagtatatag ng iyong pangkalakal na negosyo - pang-isahang pagmamay-ari, pangkalahatang sosyohan o pagpasok sa korporasyon.

Ang isang **pang-isahang pagmamay-ari** ay ang pinakasimpleng paraan ng pagtatatag ng negosyo. Nakarehistro ka bilang natatanging may-ari. Kini-claim ang kita ng negosyo sa iyong mga personal na buwis at inaako mo ang lahat ng obligasyon sa negosyo. Ibig sabihin nito, personal ka ring may pananagutan para sa lahat ng utang.

Mga Bentaha	Mga Disbentaha
Madaling buuin	
Maliit ang gastos sa pagsisimula	100% may pananagutan ang may-ari
Mas may higit na kalaan dahil may direktang kontrol ang may-ari	Maliit na proteksyon
Mas kaunting regulasyon	Maaaring nakakalungkot



Maaaring maging bentaha sa buwis (makipagkita sa isang accountant)	Limitadong access sa kapital
Ang lahat ng kita ay napupunta sa may-ari	Limitadong Proteksyon sa Pangalan

Gaya ng ipinahihiwatig ng salitang **sosyohan**, kasama mo sa negosyo ang ibang tao. Ang bawat kasosyo ay responsable sa mga aksyon ng iba pang (mga) kasosyo at ang lahat ng kasosyo ay responsable sa mga utang at obligasyon ng negosyo.

Mga Bentaha	Mga Disbentaha
Madaling buuin	100% may pananagutan ang mga may-ari
Maliit ang gastos sa pagsisimula	Nahahating awtoridad
Limitadong regulasyon	Mahirap humanap ng (mga) naaayong kasosyo
Mas malawak na pamamahala, mga tao/kasanayan/pera na mapapatakbo sa kumpanya	May legal na sinusunod ang mga kasosyo nang walang paunang pag-apruba
Ang disolusyon ay nangangailangan lamang ng pahintulot ng isang kasosyo.	Limitadong Proteksyon sa Pangalan.

Mahalagang sumulat ng Kasunduan sa Sosyohan na malinaw na nagsasaad ng mga obligasyon at responsibilidad ng bawat Kasosyo. Ang dokumentong ito ay magpapadali sa pag-aayos ng anumang mga hindi pagkakasundo. Kahit na pinapasok mo ang negosyo kasama ang isang miyembro ng pamilya o ang iyong pinakamatalik na kaibigan, kritikal na isaad mo ang iyong mga inaasahan sa isa't isa nang harapan. Ang Kasunduan sa Sosyohan ay dokumentong legal na dapat sundin na nagdedetalye ng mga tuntunin at kondisyon ng iyong sosyohan. Sakaling may mga hindi pagkakasundo sa hinaharap, sasangguni sa kasunduan sa sosyohan.

Ang mga **Korporasyon** ay hiwalay na legal na entidad mula sa mga miyembro nito (mga shareholder). Ibig sabihin, nagtatatag ka ng kumpanya at pagkatapos, ikaw ay nagiging shareholder sa kumpanya. Ang kumpanya ay isang nahihwalay na legal na entidad mula sa iyo at sa sinumang iba pang mga shareholder. Maaari kang maging natatanging shareholder ng iyong korporasyon. Maaari mo ring simulan ang negosyo bilang pang-isahang pagmamay-ari at i-incorporate pagkatapos.

Mga Bentaha	Mga Disbentaha
Limitadong pananagutan - nasa korporasyon, hindi sa iyo	Lubos na pinangangasiwaan
Mga potensyal na bentaha sa buwis	Mas mahal buuin - maaaring mangailangan ng pagkuha ng abogado
Maaaring ibenta ang mga share para sa kapital	Kailangang i-file ang napakaraming rekord, minutes at mga statement sa katapusan ng taon - na mangangailangan ng accountant
Ang korporasyon ay maaaring makakuha ng utang nang hiwalay sa indibidwal	Hindi ka nito pinalalaya sa pagbabayad ng utang dahil ang mga Lender ay mangangailangan pa rin ng mga personal na garantiya sa loan.

Proteksyon sa pangalan - ang iyong pangalan ay pupunta sa rehistro ng kumpanya at walang sinuman ang makakagamit nito

Ang pagpapalit ng pangalan ng korporasyon ay hindi kasindali ng sa pang-isahang pagmamamay-ari

2. Mga Lisensya at Permit

Sa uri ng negosyong sinisimulan mo pagpapasyahan ang mga uri ng lisensya at permit na kakailanganin mo. Ang pinakamahusay na paraan upang mapagpasyahan kung ano ang kailangan mo para mag-log in sa website na ito www.BizPal.ca. Ilalagay mo ang lokasyon ng iyong negosyo, anong lungsod o munisipalidad ang kinaroroonan mo at magbibigay sa iyo ng ilang katanungan tungkol sa iyong negosyo. Pagkatapos ay sasabihin sa iyo ng BizPal kung saan ka maaaring pumunta at kumula ng mga lisensya at permit na kailangan mo. Ito ay kadalasang sa iyong lokal na City Hall.

3. Pagbibigay ng Pangalan at Pagpaparehistro ng Iyong Negosyo

Kung gusto mong gumamit ng pangalan ng negosyong naiiba sa iyong personal na pangalan, kailangan mo paaprubahan ang pangalan ng iyong negosyo sa, at pagkatapos ay iparehistro sa BC Registry Services.

Ipinaparehistro ng mga may-ari ng negosyo ang pangalan ng kanilang negosyo upang makapagbukas ng business bank account at tumanggap ng mga tseke at credit card na nakapangalan sa negosyo. Ang mga pang-isahang pagmamamay-ari at sosyohan ay WALANG proteksyon sa pangalan; ang iba ay maaaring gumamit ng parehong pangalan sa pagpapatakbo. Ang mga kumpanyang korporasyon ay MAYROONG proteksyon sa pangalan mula sa paggamit ng ibang mga negosyo sa buong probinsya. Para ireserba ang pangalan para sa iyong negosyo, bumisita sa <https://www.bcregistry.ca/namerequest>.

Sa oras na maaprubahan ang iyong negosyo, magparehistro para sa account sa onestop.gov.bc.ca. Ang OneStop (Isang Puntahan) na serbisyo ay nagpapahintulot sa iyong kumpletuhin ang iyong mga pagpaparehistro sa negosyo. Maaari mong gamitin ang OneStop upang magparehistro para sa Provincial Sales Tax (PST), Goods and Services Tax (GST), WorkSafeBC, Payroll, mga munisipal na lisensya sa negosyo at marami pa.

4. Mga Buwis

GST

Kumonsulta sa iyong Accountant upang makumpirma ang iyong mga obligasyon sa koleksyon ng buwis. Sa pangkalahatan, hindi mo kailangang magparehistro para sa GST kung ang kabuuan mong kita ay \$30,000 o mas mababa pa dahil ikaw ay itinuturing na [maliit na supplier](#). Ngunit, maaari kang boluntaryong magparehistro. Kapag magpaparehistro ka para sa GST, ikaw ay magiging "Middle Man" para sa Canada Revenue Agency (CRA) dahil ikaw ay nagpapataw, nangongolekta at nagre-remit ng lahat ng benta sa iyong negosyo.

Maaaring naisin mong gawin ito para sa mga sumusunod na iba pang mga dahilan:



- Pinipili ng maraming may-ari ng negosyo ang magparehistro upang magdagdag ng kredibilidad sa kanilang negosyo. Ang pagpaparehistro ay nagpapahintulot sa iyong huwag isiwalat sa iba ang iyong kita, hindi nila malalaman na ang iyong kita ay mas mababa kaysa sa \$30,000
- Maaari lamang makipagnegosyo ang iyong mga kliyente sa mga negosyong nakarehistro sa GST.

PST

Ang PST ay isang provincial sales tax na mababayaran kapag ang nabubuwisang paninda, software o serbisyo ay nakuha para sa personal na paggamit o paggamit sa negosyo, maliban kung naaangkop ang partikular na eksepsyon. Kung kwalipikado ka bilang isang **small seller (maliit na tagabenta)**, hindi ka kailangang magparehistro upang mangolekta at mag-remit ng PST. Ang mga small seller ay nagbabayad ng PST kapag bumibili ng mga produkto para muling ibenta at hindi nagpapataw o nangongolekta ng PST sa kanilang mga pagbebenta. Maaari kang maging isang small seller kung:

- ikaw ay nasa BC,
- Hindi ka nagpapanatili ng itinatag na pasilidad ng negosyo at hindi regular na nagbebenta ng retail mula sa isang itinakdang pangkomersyong pasilidad (hal. hindi ka nagbebenta ng mga paninda mula sa isang tindahan, kabilang ang tindahang nakabase sa tirahan,
- mayroon kang \$10,000 o mas mababa pang kabuuang kita mula sa lahat ng retail na pagbebenta ng mga karapat-dapat na paninda, software at mga serbisyo sa nakaraang 12 buwan, at
- ang iyong tinatayang kabuuang kita mula sa lahat ng retail na pagbebenta ng mga karapat-dapat na paninda, software at mga serbisyo sa susunod na 12 buwan ay \$10,000 o mas mababa pa.

Ito ay hindi kumpletong listahan. Upang madagdagan ang kaalaman tungkol sa maliliit na tagabenta o upang malaman kung ang iyong negosyo ay inaatasang mangolekta at mag-remit ng PST, bumisita sa www.gov.bc.ca/pst.

5. Pag-access sa Pinansya

Sa oras na makumpleto ang iyong plano ng negosyo, ang susunod na hakbang ay i-access ang pagpipinansya sa iyong negosyo. Magsimulang makipag-usap sa mga mapagkukunan ng pinansya nang maaga at humanap ng iba't ibang mapagkukunan kabilang ang:

- Pamilya/mga kaibigan
- Mga lender sa pagpapaunlad kagaya ng WeBC, Community Futures, Futurpreneur Canada, All Nations Trust, and Business Development Canada (BDC)
- Mga bangko at credit union
- Angel Investors / Venture Capitalist
- Mga gawad ng pamahalaan (<https://www.canada.ca/en/services/business/grants.html>)

Tandaan, upang madagdagan ang kaalaman tungkol sa programa sa loan ng WeBC, dumalo sa LIBRENG sesyong nagbibigay ng impormasyon na idinaraos kada makalawang Martes sa Tanghali (Pacific Time). Magparehistro sa go.we-bc.ca/BLIS



MGA KARAGDAGANG SANGGUNIAN

Maraming mapagkukunan na may iba't ibang paksa sa negosyo ang makukuha sa aming website: we-bc.ca

Mayroon din kaming buwanang online na newsletter kung saan maaari kang mag-sign up upang matanggap sa pamamagitan ng website: go.we-bc.ca/Subscribe

Maaari kang makipag-ugnay sa amin sa pamamagitan ng telepono o email:

Libreng Tatawagan: 1.800.643.7014

E-mail: hello@we-bc.ca

Sinusuportahan ang WeBC ng Pacific Economic Development Canada

