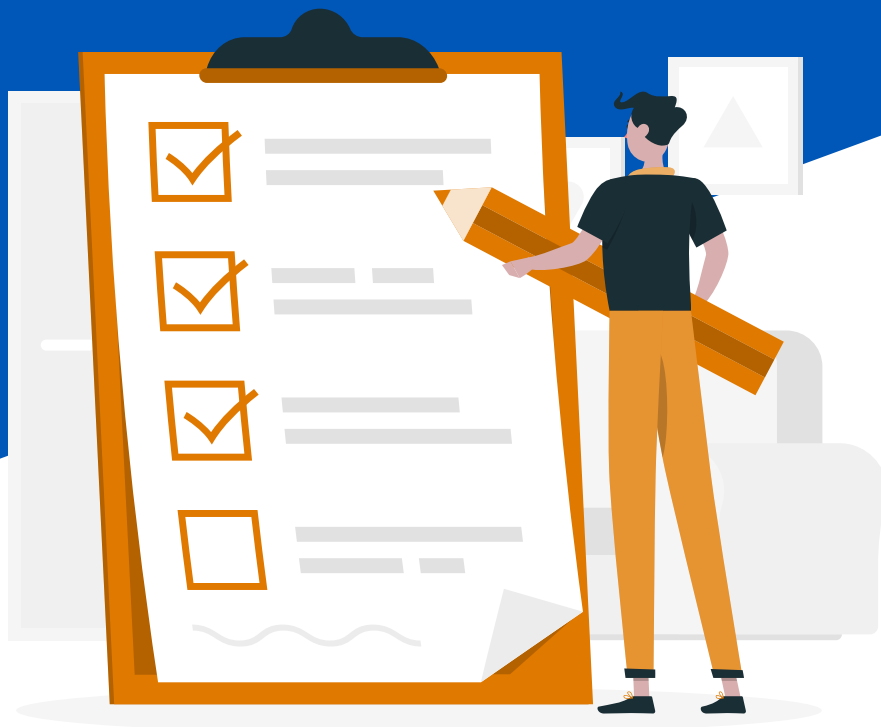


小企业创业指南



BUSINESSLINK



准备好长时间努力工作,去打造您梦想的事业了吗?

创业需要您身兼数职——领导、经理、策略师、管理大师和财务专家。然而,当您把所有的工作分解成更小的部分,按照计划一项一项完成时,开始就会容易一些了。

如何使用此清单:

1. 查看“预规划”部分,并用您的答案创建一个大纲,您可以用它来开始您的商业计划。
2. 查看清单的剩余部分——各部分都同样重要,但是不需要按照顺序完成。您可以选择在处理财务部分之前,先查看营销部分,或者规划您的公司结构。具体顺序取决于您。

请记住:在您完成此清单的过程中,若需任何帮助,Business Link 的[小企业策略师](#)团队可以通过在线实时聊天或电子邮件,为您提供一对一的帮助。

预规划

根据您的技能、兴趣和市场需求，想一个您想去追求的商业创意。一个好的商业创意不仅能带来利润，还应该适合您自己！

- 审视您的个人财务状况。新业务有所收益需要时间和个人投资。除非您是收购一家有客户基础的企业，否则您的新企业可能需要一年的时间才能有足够的付费客户来维持自己的发展。
 - 您是否需要边工作边兼职创业以养家糊口？或者.....
 - 您的企业是否已经有付费客户等待您生产、交付？
- 开展一些非正式的市场调查，以验证您的商业创意的可行性。您怎么知道您的产品或服务在各个层面都可行？与一些（您的家人和朋友圈之外的）潜在客户交谈。他们是真的想在附近开一家高档服装店，还是更喜欢网上购物？

提示：利用“**Business Model Canvas**”之类的可视化工具，为您的商业创意规划出基本的结构。



请分别用一两句话简要地回答下述问题：

我的企业要解决什么问题？

我的企业提供什么解决方案？

谁可能是我产品或服务的理想客户？

与竞争对手相比我的不同之处在哪里？

我是要做线上生意还是线下生意？还是两者兼而有之？

谁将加入我的团队？就我一个人？会计？簿记员？外包承包商？员工？

我的启动资金哪里来？个人资金？亲朋好友投资？银行贷款/信贷额度？

商业计划

确定您的商业创意值得进一步推行后,就该探索将它变为盈利业务所需的步骤和流程了。

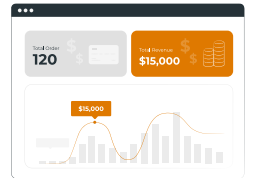
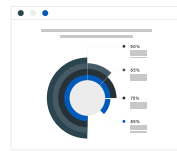


- 进行基本的[盈亏平衡分析](#)。
- 制定业务里程碑或目标,并计划实现的时间。
- [验证](#)您的创意:采访潜在客户,确定他们确实有您试图解决的问题,并进行市场调查。

如果您正在寻求资金,一份包括现金流量预估的全面的商业计划是必须的。下载我们的[现金流量模板 \(Cashflow Template\)](#) 获得帮助。

我们的[交互式商业计划生成器 \(Interactive Business Plan Builder\)](#) 是一个免费的完全交互式的商业规划工具,旨在帮助您创建一份为投资者准备的商业计划。每个部分都提供了有用的资源、指导和示例答案。

虽然我们不能保证您的企业一定可以融到资,但我们的策划师团队可以帮助查看您的计划,并提供反馈和指导。



市场调查

虽然我们会建议新创业者在开始之前先做市场调查,但如果您已经了解自己所在的市场,就不要让“做市场调查”拖住了您前进的步伐。大多数初创企业都是由那些凭借自己的经验已经对市场有所了解,并已准备好采取行动的人推动的。

如果您觉得自己在启动前还需要更多信息,可联系Business Link的团队,获得我们的[市场调查](#)辅助服务。

打造企业品牌

强大的品牌是实现更高客户忠诚度和更高销售额的关键。品牌对于各行各业、各种规模的企业都至关重要。

这是您所做的市场调查能得到回报的地方。您对目标受众有了更多的了解,您就有机会通过您的品牌来吸引他们的注意力,并能从中获得乐趣!

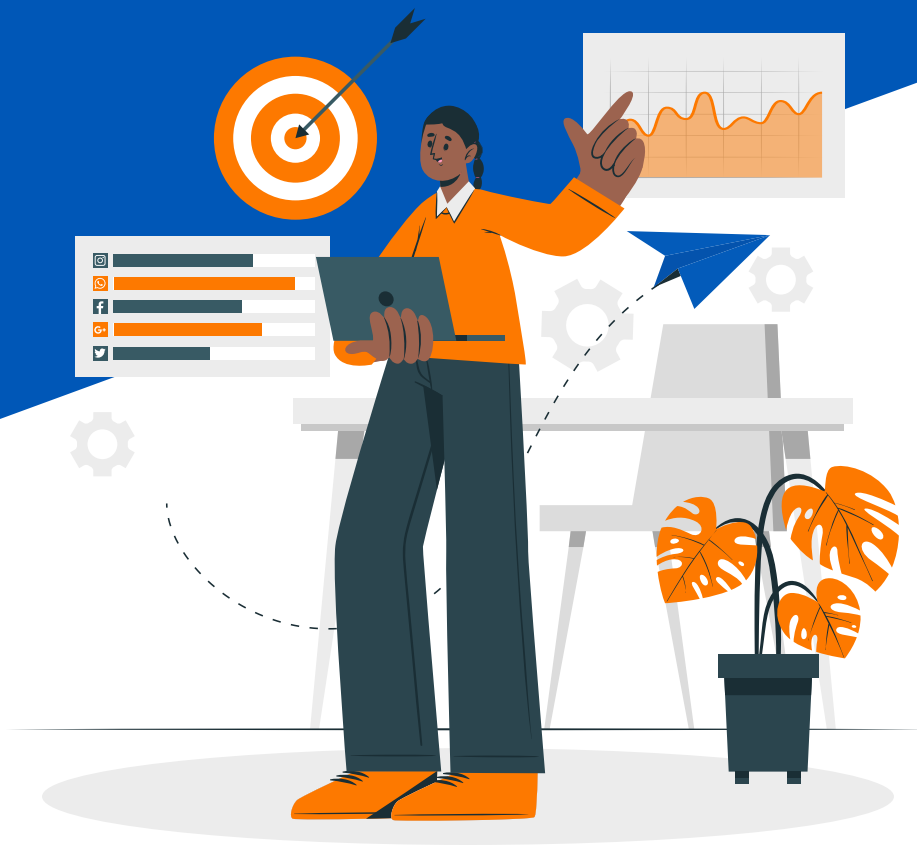
- 为您的企业选择一个名字,或者选择一个您知道可以[注册商标](#)的品牌名。
- 确定您的“品牌信息”,也被称为独特的销售主张或价值主张。
- 制定品牌标语。
- 确定品牌“调性”——品牌调性是企业所有书面的宣传材料展示出来的外在形象,您的品牌调性就是您说些什么以及怎样说。
- 确定您的品牌的视觉效果(选择配色方案和字体)。
- 设计品牌标志。可以找当地的平面设计师合作,或访问诸如[99designs](#)之类的在线网站找寻灵感。

法律措施

- 选择一种[企业结构](#)形式：独资、合伙企业或公司形式
- 在登记处登记企业名称或聘请律师/会计师。
- 取得[市政府签发的营业执照](#) (如适用)
- 确保您的产品或服务合乎相关的省和联邦[法规](#)。
- 如果您通常满足以下任一条件，请获取[商业号码](#)：
 - 您要缴纳企业所得税
 - 您计划雇用员
 - 您要征收联邦商品及服务税 (GST)
 - 您会进出口商品
- 购买您可能需要的任何商业或企业保险 (如责任险)。
- 申请获得[知识产权](#)：
 - 商标
 - 版权
 - 产品设计
 - 专利
- 聘请律师协助制定商业合同或其他重要协议。

请注意：现在新公司在注册的时候，[加拿大税务局 \(CRA\)](#) 商业号码就会自动分配给您。





市场营销

拟定了您的公司名,就给了您的公司一个与客户对话的角色和声音。[市场营销](#)就是让消费者对您的公司产生兴趣,给公司带来更多的潜在客户(线上或线下)。是时候:

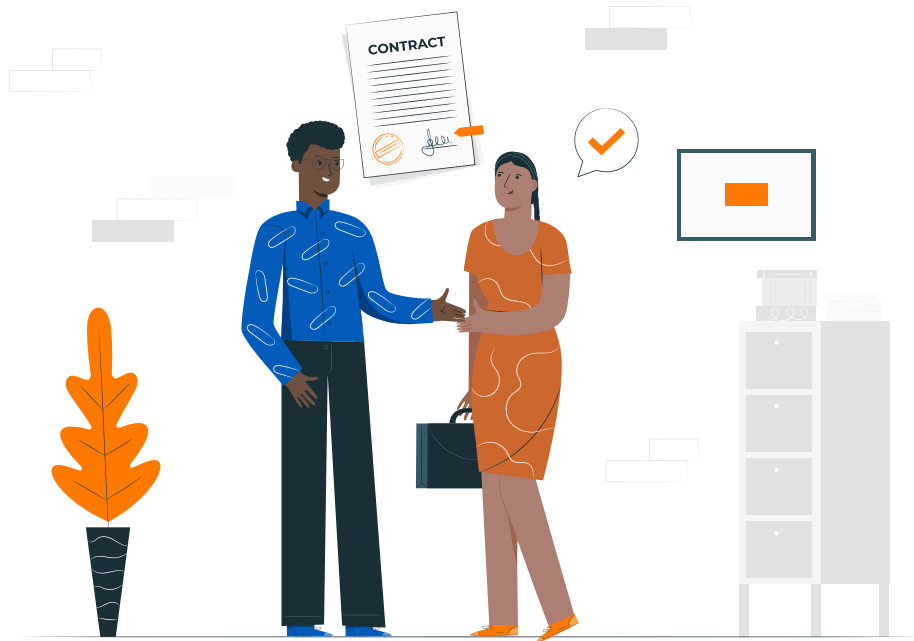
- 制作营销材料(名片、标识牌、数字图形等)。
- 确定网站域名和相关的电子邮件地址,[创建一个网站](#),找到一个网站托管公司,并获得社交媒体账户。
- 制定一个营销计划,概述您将如何推广和宣传您的企业,以吸引消费者/客户。可以用我们的[交互式商业计划生成器 \(Interactive Business Plan Builder\)](#) 来制定营销计划。

财务/会计

财务基础对每一位企业主来说都很重要。即使您有很棒的商业创意，有出色的产品或服务，有卓越的品牌推广，如果没有利润，一切都是徒劳。了解资金如何流动，以及如何通过解释财务数据做出正确的决策，会让您在成长的过程中获得回报。

从下面的清单开始吧：

- 召集团队；面试和聘请一个好的**簿记员和会计**，如果您不具备“内部”技能自己来管理这一块。
- 税！税！税！扣缴税费是所有企业都必须完成的行政工作。相关制度和条例变动得很频繁，所以请查阅**加拿大税务局 (CRA)** 网站，了解有关联邦税汇付的详细信息，并且别忘了访问**艾伯塔省政府 (Government of Alberta)** 网站，了解更多有关省税的信息。
- 确定使用哪个软件**来管理年度会计和簿记记录。
- 去咨询您的银行，看看企业银行账户、企业信用卡等需要怎样办理，并开始和您的客户经理建立联系。





行动时间到!

各就位..... 准备..... 出发!

各个部分综合起来,您的计划就成形了。是时候付诸于行动,去创建企业,奔向成功了!计划中的许多项目都是“正在进行中”的状态。您可能会发现自己同时在应付许多工作,不过没关系的,我们会帮助您,走好创业之旅的每一步。