

THAI



วิธีการเริ่มต้น ธุรกิจ

คู่มือสำหรับผู้ประกอบการในจอร์เจีย



Small Business
Development Center
UNIVERSITY OF GEORGIA

www.georgiasbdc.org/AANHPI

บทที่หนึ่ง: ผู้ประกอบการ	1
ก่อนเริ่มต้นทำธุรกิจ	
การประเมินตนเอง	
ความคาดหวังของผู้ประกอบการ	
ธุรกิจ	
บทที่สอง: ความเป็นไปได้ของตลาด	9
ประเภทของการวิจัย	
ตลาดเป้าหมาย	
การวิเคราะห์การแข่งขันและอุตสาหกรรม	
การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	
การพยากรณ์ยอดขาย	
กลยุทธ์การตลาด	
การสื่อสารการตลาด	
ส่วนผสมทางการตลาด	
บทที่สาม: ความเป็นไปได้ทางการเงิน	27
การประมาณค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นทำธุรกิจของคุณ	
การพัฒนาประมาณการทางการเงิน	
การประเมินงบการเงิน	
บทที่สี่: การจัดทำแผนธุรกิจ	47
องค์ประกอบของแผนธุรกิจ	
บทที่ห้า: การขอสินเชื่อสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณ	61
ลักษณะ/ประวัติเครดิต	
ความจ/กระแสเงินสด	
เงินทุน	
หลักประกัน	
เงื่อนไข	
ประเภทและการใช้สินเชื่อ	
รายการข้อกำหนดด้านเอกสารขององค์การบริหารธุรกิจ	
ขนาดเล็กของสหรัฐอเมริกา	
รายการข้อกำหนดด้านเอกสาร	
เงินช่วยเหลือ	
บทที่หก: ประเด็นด้านกฎหมายและการบริหารความเสี่ยง	73
การเลือกรูปแบบทางกฎหมายของธุรกิจ	
ปัญหาการปฏิบัติตามข้อกำหนด	
การบริหารความเสี่ยงและการประกันภัย	
บทที่เจ็ด: การเก็บบันทึกทางการเงิน	93
ทำไมต้องเก็บบันทึกทางการเงิน?	
การเลือกวิธีการบัญชี	
ปัญหาการเก็บบันทึก	
ข้อควรพิจารณาเพิ่มเติม	
บทที่แปด: ความสำเร็จของธุรกิจใหม่	115
การตลาดและการประชาสัมพันธ์	
ระบบคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต	
การบริการลูกค้า	
การจัดการกระแสเงินสด	
การจัดการบุคลากร	
การวางแผนกลยุทธ์	
บทสรุป	
บทที่เก้า: ทรัพยากร	121
ภาคผนวก	125

บทที่หนึ่ง: ผู้ประก อบการ

บทที่ 1: ผู้ประกอบการ

ก่อน เริ่มต้น ทำธุรกิจ

การตัดสินใจว่าจะเริ่มทำธุรกิจใหม่หรือไม่อาจเป็นหนึ่งในการตัดสินใจที่ยากที่สุดในชีวิต ผลที่ตามมาจะเป็นวงกว้าง ผลกระทบนั้นลึกซึ้ง และต้องใช้ความมุ่งมั่นมากมายจนนับไม่ถ้วน ผู้คนมาถึงทางแยกนี้จากจุดต่างๆ บางคนดูเหมือนจะ “เกิดมาเพื่อเป็นผู้ประกอบการ” คนเหล่านี้คือคนที่เคยตั้งแผงขายน้ำมะนาว ส่งหนังสือพิมพ์ เลี้ยงเด็กในละแวกบ้าน หรือตัดสนามหญ้าของเพื่อนบ้านเมื่อตอนเป็นเด็ก ความปรารถนาที่จะเป็นนายตัวเองหรือควบคุมโชคชะตาของตัวเองดูเหมือนจะอยู่ในสายเลือดของพวกเขา และไม่มีใครแปลกใจเมื่อพวกเขาออกจากมหาวิทยาลัยเพราะธุรกิจเสริมของพวกเขาเจริญรุ่งเรืองมาก

คนอื่นอาจมาถึงทางแยกโดยไม่ได้เลือกเอง สถานการณ์การทำงานในปัจจุบันอาจกลายเป็นเรื่องที่จะอดทนต่อไปได้ยาก หรือนายจ้างอาจลดขนาด ปรับขนาดหรือเพียงแค่เลิกจ้าง นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการสายพันธุ์ใหม่ที่เรียกว่าผู้ประกอบการด้านไลฟ์สไตล์ ผู้ประกอบการด้านไลฟ์สไตล์อาจรวมถึงผู้เกษียณอายุก่อนกำหนดหรือผู้ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการกุศลหรือส่วนบุคคลที่แน่นอนซึ่งแสวงหาการเป็นผู้ประกอบการเป็นกลยุทธ์ในการบรรลุเป้าหมายหลายประการ ตอนนี้เวลาของคุณมาถึงแล้ว คุณต้องตัดสินใจเลือกระหว่างการกระโดดกลับเข้าไปทำงานในบรรยากาศที่เสถียรหรือเจ็ดฉายด้วยตัวของตนเอง นี่เป็นการตัดสินใจที่ยากแต่หลายคนก็ต้องเผชิญกับสิ่งนี้ในทุกๆ วัน

ในส่วนแรกของคู่มือนี้จะมีการนำเสนอประเด็นต่างๆ ที่จะช่วยในกระบวนการตัดสินใจที่สำคัญนี้ ผู้ที่ผ่านการประเมินเบื้องต้นนี้จะมีคามมั่นใจมากขึ้นเกี่ยวกับการตัดสินใจขั้นสุดท้าย การเป็นผู้ประกอบการไม่เหมาะสมสำหรับทุกคน ความสำเร็จไม่ได้ขึ้นอยู่กับความทะเยอทะยานและวิธีการส่วนบุคคลเท่านั้นแต่ยังขึ้นอยู่กับปัจจัยภายนอกที่อยู่นอกเหนือการควบคุมของคุณด้วย ดังนั้นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในอย่างถี่ถ้วนจะช่วยลดความเสี่ยงที่มีอยู่ในการตัดสินใจครั้งนี้ ปัจจัยภายในเหล่านี้ (จุดแข็งและจุดอ่อนส่วนบุคคล) สามารถนำมาเปรียบเทียบกับความคาดหวังทั่วไปของผู้ประกอบการที่บังคับให้ตัดสินใจทำ/ไม่ทำ หากเลือกตัดสินใจว่าจะทำ ขั้นตอนต่อไปคือการตรวจสอบความเป็นไปได้ของธุรกิจที่เสนอ การพิจารณาความเป็นไปได้ทางธุรกิจขึ้นอยู่กับว่าธุรกิจจะสามารถบรรลุเป้าหมายในระยะสั้นและระยะยาวของผู้ประกอบการได้หรือไม่

การ ประเมิน ตนเอง

การประเมินความถนัดและทัศนคติอย่างซื่อสัตย์จะช่วยตัดสินใจว่าการเป็นผู้ประกอบการเป็นสิ่งที่เหมาะสมหรือไม่ บางครั้งความเสี่ยงก็มีมากกว่าผลตอบแทน และสิ่งที่สำคัญคือต้องทำการตัดสินใจนี้ก่อนที่จะขึ้นเงินเป็น 401,000 การลดทุนของวิทยาลัยสำหรับเด็ก หรือใช้บัตรเครดิตให้เต็มจำนวน ด้านล่างนี้เป็นชุดคำถามจากแหล่งต่างๆ ที่ควรค่าแก่การพิจารณาอย่างจริงจัง ไม่มีคำตอบที่ถูกต้องหรือผิดและไม่มีคำตอบที่แน่นอน ข้อกำหนดเพียงอย่างเดียวคือความจริงใจที่เกิดจากความสมดุลของความคิดเชิงตรรกะและความรู้สึกสัญชาตญาณ ขอแนะนำให้บันทึกคำตอบเพื่อเปรียบเทียบผลสะท้อนส่วนตัวนี้กับความคาดหวังของผู้ประกอบการ

คำถามที่ต้องตอบก่อนเริ่มทำธุรกิจ

- คุณกล้าหรือไม่? คุณมีแนวโน้มที่จะรับความเสี่ยงที่คำนวณได้หรือไม่?
- คุณมีแรงจูงใจในตัวเองหรือไม่? คุณมั่นใจในตัวเองหรือไม่?
- คุณหน้าทนใหม่? คุณสามารถยอมรับคำแนะนำจากผู้อื่นได้หรือไม่?
- คุณชอบการแข่งขันหรือไม่?
- คุณจัดการเงินได้ดีมากน้อยแค่ไหน?
- คุณสามารถวางแผนได้หรือไม่? คุณทำตามแผนของคุณหรือไม่?
คุณทำในเวลาที่เหมาะสมหรือไม่?
- คุณตัดสินใจได้ดีแค่ไหน? คุณชอบที่จะรับผิดชอบหรือไม่?
- คุณมีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องหรือมีทักษะที่สามารถถ่ายทอดได้หรือไม่?
- คุณจะให้คะแนนทักษะส่วนบุคคลของคุณในด้านต่อไปนี้อย่างไร:
การนำเสนอด้วยปากเปล่า? การสื่อสารด้วยลายลักษณ์อักษร?
ความถนัดทางด้านคอมพิวเตอร์?
โปรแกรมประมวลผลคำและซอฟต์แวร์อื่นๆที่เกี่ยวข้อง?
ทักษะการจัดการองค์กร?
- คุณจะให้คะแนนทักษะทางธุรกิจของคุณในด้านต่อไปนี้อย่างไร
การขายและการตลาด? การวางแผนทางการเงิน? การบัญชี? แอดมิน?
บุคลากร? การจัดการทั่วไป?
- คุณต้องการบรรลอะไรมากจากการเป็นเจ้าของธุรกิจ?
เป้าหมายส่วนตัวของคุณคืออะไร? เป้าหมายทางการเงิน?
เป้าหมายการบริการ?
- คุณปรับตัวเข้ากับสภาวะที่เปลี่ยนแปลงได้ดีแค่ไหน?
- คุณรังเกียจการทำงานหลายชั่วโมงเป็นเวลาหกหรือเจ็ดวันต่อสัปดาห์และวันหยุดหรือไม่?
- คุณได้รับการสนับสนุนทางการเงินทางอารมณ์และที่เป็นไปได้จากครอบครัวของคุณจากความพยายามนี้หรือไม่?
คุณคิดที่จะลดมาตรฐานการครองชีพลงเป็นเวลาหลายเดือนหรือหลายปีหรือไม่? คุณพร้อมที่จะสูญเสียเงินออมของคุณหรือไม่?
- คุณมีความอดทนทางกายภาพในการจัดการกับการเป็นเจ้าของและดำเนินธุรกิจใหม่หรือไม่?
- คุณมีความอดทนทางอารมณ์ที่จะจัดการกับความเครียดในการเป็นเจ้าของและดำเนินธุรกิจใหม่หรือไม่? คุณสามารถอดทนได้หรือไม่?
คุณมีอำนาจและวินัยในตนเองหรือไม่?
- คุณทำงานตัวคนเดียวได้ดีหรือไม่?
- คุณทำงานร่วมกับและจัดการผู้อื่นได้ดีแค่ไหน?
- คุณมีความสามารถในการคิดค้นวิธีการใหม่ๆในการทำสิ่งต่างๆหรือไม่?

บทที่ 1: ผู้ประกอบการ

การ ประเมิน ตนเอง

คำถามที่ต้องตอบก่อนเริ่ม ทำธุรกิจ (ต่อ)

- คุณสามารถใช้ความฟ่ายแพ้และอุปสรรคอย่างสร้างสรรค์โดยเปลี่ยนให้เป็นบทเรียนที่มีประโยชน์สำหรับอนาคตได้หรือไม่?

BizMove.com เป็นแหล่งข้อมูลเครื่องมือการจัดการธุรกิจที่ครอบคลุมและฟรี

บุคลิกภาพ ที่ผู้ประกอบการ ควรมี

มีงานวิจัยเกี่ยวกับการกำหนดบุคลิกภาพของผู้ประกอบการที่ถูกจัดทำขึ้นเป็นจำนวนมาก ประวัติครอบครัวเกี่ยวกับการเป็นผู้ประกอบการ ความสำเร็จด้านการศึกษา แนวโน้มที่จะเสี่ยง และการมองโลกในแง่ดีเป็นเพียงคุณลักษณะบางส่วนที่ได้รับการตรวจสอบ แม้ว่าจะมีแนวโน้มที่เห็นได้ชัดอยู่บ้างแต่ก็ดูเหมือนจะไม่มีสูตรสำเร็จเฉพาะสำหรับความสำเร็จ และในความเป็นจริงแล้วผู้เชี่ยวชาญทางธุรกิจหลายคนเห็นพ้องต้องกันว่าบางครั้งสิ่งที่ต้องใช้คือดวงและโชคชะตาที่จะนำพาไปสู่ความสำเร็จได้ รายการต่อไปนี้นำเสนอประเด็นที่ต้องพิจารณาสิ่งสำคัญคือต้องจำไว้ว่าการมีคุณสมบัติเหล่านี้ทั้งหมดไม่ได้รับประกันว่าธุรกิจจะประสบความสำเร็จ และการไม่มีคุณสมบัติหนึ่งหรือสองอย่างก็ไม่ได้บ่งบอกถึงความล้มเหลวบางประการ ยังมีอีกหลายวิธีเพื่อใช้อุดจุดอ่อนซึ่งจะกล่าวต่อไปในภายหลัง

บุคลิกภาพ ของผู้ประกอบการ ควรมี

เมื่อเปรียบเทียบการประเมินภายในกับความคาดหวังของผู้ประกอบการ
รูปแบบบางอย่างเริ่มก่อตัวขึ้น

การตัดสินใจในตอนแรกอาจจะยัง ไม่มีความชัดเจนในตัวเอง
ปัจจัยอื่นๆที่ไม่ได้รวมไว้ที่นี้อาจส่งผลต่อการตัดสินใจให้ทำ/ไม่ทำ
และปัจจัยเหล่านั้นควรถูกนำมาพิจารณาด้วยเช่นเดียวกัน

นอกจากนี้คุณควรตรวจสอบสถานการณ์จากทั้งสองฝ่าย: **คุณมีทักษะ
ลักษณะเฉพาะ และสินทรัพย์ในการเป็นเจ้าของและดำเนินธุรกิจหรือไม่?**
และแนวคิดทางธุรกิจใช้ประโยชน์จากความสามารถและความทะเยอทะยานของ
คุณหรือไม่? **เช่นเดียวกับชิ้นส่วนของจิ๊กซอว์
ลักษณะของเจ้าของที่มีศักยภาพและปัจจัยแห่งความสำเร็จที่สำคัญของธุรกิจควร
สอดคล้องกัน นำทั้งหมดนี้มาพิจารณาเมื่อทำการตัดสินใจขั้นสุดท้าย**

ในหนังสือของเขาที่ชื่อ *The E-Myth Revisited: Why Most Small
Businesses Don't Work and What to Do About It* ผู้เขียน Michael
Gerber อธิบายถึงเจ้าของธุรกิจชั้นสูงสุดว่ามี "บุคลิก" ที่แตกต่างกันสามประการ
ได้แก่ ผู้ประกอบการ ผู้จัดการ และช่างเทคนิค ผู้ประกอบการคือผู้มีวิสัยทัศน์
ผู้จัดการคือผู้ออกแบบระบบ และช่างเทคนิคคือผู้ลงมือทำ Gerber
อ้างว่าเจ้าของธุรกิจรายใหม่ส่วนใหญ่เป็นช่างเทคนิคที่น่าผิดหวัง
รักในสิ่งที่พวกเขาทำและทำได้ดีในสิ่งที่พวกเขาทำแต่ไม่ต้องการทำเพื่อคนอื่น
น่าเสียดายที่หากไม่มีบุคลิกลักษณะอื่น ช่างเทคนิคจะยิ่งหงุดหงิดมากขึ้นไปอีก
เพราะการเป็นเจ้าของธุรกิจนั้นเป็นมากกว่าการจัดการธุรกิจ
นั่นหมายถึงการทำงานในธุรกิจด้วย
ผู้จัดการจำเป็นต้องออกคำสั่งและผู้ประกอบการจำเป็นต้องรักษานวัตกรรมทาง
ธุรกิจ

หากคุณยังไม่แน่ใจว่าการเป็นเจ้าของธุรกิจเป็นการตัดสินใจที่ถูกต้องหรือไม่
การอ่านหนังสือเล่มนี้ให้จบอย่างรวดเร็วอาจเป็นประโยชน์ได้

หากดูเหมือนว่ามีช่องว่างระหว่างคุณลักษณะส่วนบุคคลและความคาดหวัง
เจ้าของธุรกิจที่มีศักยภาพควรดำเนินการเพื่อลดช่องว่าง
หนึ่งในวิธีที่เป็นไปได้คือการใช้ทักษะของบุคคลอื่น
รวมพลังกับพันธมิตรหรือจ้างบุคคลเพื่อจัดการความรับผิดชอบในบางส่วน
การเอาต์ซอร์สฟังก์ชันบางอย่างจากภายนอก เช่น การจ่ายเงินเดือน
บริการบำรุงรักษาคอมพิวเตอร์
การเรียกเก็บเงินและการโฆษณาอาจเป็นทางเลือกที่ใช้งานได้แน่นอนว่า ณ
จุดหนึ่ง เกือบทุกธุรกิจต้องขอคำแนะนำจากนักบัญชีและทนายความ
(แม้ว่าผู้ประกอบการบางรายจะทำผิดพลาดในการโทรหาผู้เชี่ยวชาญเหล่านี้บ่อย
เกินไปในช่วงเริ่มต้น ซึ่งส่งผลให้ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นของธุรกิจสูงเกินจริง)
อีกวิธีหนึ่งคือการใช้ประโยชน์จากชั้นเรียนธุรกิจการศึกษาและสื่อการฝึกอบรม
นเว็บและสิ่งพิมพ์จำนวนมาก UGA SBDC
มีชั้นเรียนฝึกอบรมทางธุรกิจหลายร้อยประเภทซึ่งครอบคลุมหลักการบัญชี
การตลาดด้วยงบประมาณจำกัด
และวิธีการจ้างและไล่พนักงานและอื่นๆอีกมากมาย
ชั้นเรียนเหล่านี้มีราคาไม่แพงมากและสามารถเตรียมผู้ประกอบการได้ดีขึ้นสำหรับ
ความท้าทายที่จะเกิดขึ้นของการเป็นเจ้าของธุรกิจ

ธุรกิจ

เมื่อคุณตัดสินใจแล้วว่าคุณมีสิ่งจำเป็นในการเป็นเจ้าของและดำเนินธุรกิจใหม่ คุณต้องตรวจสอบธุรกิจนั้นด้วย คุณกำลังมองหาเป้าหมายอะไรเป็นพิเศษ การลงทุนทางธุรกิจนี้จะช่วยให้คุณเข้าถึงพวกเขาได้หรือไม่? กล่าวอีกนัยหนึ่งคือเหตุใดแนวคิดทางธุรกิจนี้จึงได้รับการพิจารณาและคุณหวังว่าจะได้อะไรจากแนวคิดนี้ ชื่อเสียง? โชค? ความสุข? หรือทั้งหมดข้างต้น?

ด้วยการกำหนดเป้าหมายระยะสั้นและระยะยาวแบบกว้างๆสำหรับธุรกิจ คุณสามารถเริ่มวิเคราะห์แนวคิดทางธุรกิจคร่าวๆได้ เป้าหมายเหล่านี้ควรเป็นจริงและสามารถวัดผลได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด ผู้เชี่ยวชาญมักแนะนำว่าเป้าหมายระยะสั้นนั้นมีประโยชน์สำหรับเหตุผลทางจิตวิทยา เนื่องจากทำได้และทำใ้ใครสักคนต้องใช้เวลาซึ่งอาจทำให้รู้สึกกล้าซ้าได้ ตัวอย่างของเป้าหมายระยะสั้นอาจรวมถึงการขอใบอนุญาตที่เหมาะสม การซื้ออุปกรณ์หรือสินค้าคงคลัง และการจดทะเบียนชื่อโดเมน

เป้าหมายทางธุรกิจในระยะยาวอาจรวมถึงระดับรายได้หรือกำไร การได้รับการยอมรับในฐานะผู้นำอุตสาหกรรม และการขยายธุรกิจให้สูงสุด เป้าหมายส่วนตัวระยะยาวอาจรวมถึงการจัดตารางเวลาที่ยืดหยุ่น การพัฒนาทางวิชาชีพ และการจัดหาให้ครอบครัวอย่างเพียงพอ เป้าหมายเหล่านี้เป็นองค์ประกอบสำคัญของแผนธุรกิจที่จะร่างโครงสร้างและการดำเนินงานของธุรกิจ

เมื่อคำนึงถึงเป้าหมายเหล่านี้ เราสามารถทำการศึกษาความเป็นไปได้ของแนวคิดทางธุรกิจได้ มีสององค์ประกอบหลักในการศึกษาความเป็นไปได้: ความเป็นไปได้ทางการตลาดและความเป็นไปได้ทางการเงิน ความเป็นไปได้ทางการตลาดจะกำหนดว่ามีความต้องการเพียงพอสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณหรือไม่ ผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณเป็นความคิดที่ดีหรือไม่? ในตอนนี้? ในสถานที่นี้? สำหรับราคานี้? ความเป็นไปได้ทางการเงินกำหนดว่ามีศักยภาพในการทำกำไรด้วยแนวคิดทางธุรกิจนี้หรือไม่ ยอดขายที่คาดการณ์ไว้จะครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่คาดการณ์ไว้หรือไม่? และถ้าเป็นเช่นนั้นเมื่อไร? มาร์จิ้นนี้จะเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันของคุณไหม?

ในบางกรณีจะมีองค์ประกอบที่สามของการศึกษาความเป็นไปได้: ความเป็นไปได้ทางเทคนิค สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ นี่เป็นขั้นตอนที่สำคัญสามารถสร้างวิดิเจ็ด" ด้วยคุณสมบัติใหม่และ ไม่เหมือนใครที่ผู้บริโภคต้องการได้หรือไม่? โลจิสติกส์พร้อมที่จะเสนอระบบการสั่งซื้อบนเว็บหรือไม่? มีการจดสิทธิบัตรหรือเครื่องหมายการค้าหรือไม่?

สองบทถัดไปของคุณนี้จะแสดงวิธีการกำหนดความเป็นไปได้ทางการตลาดและความเป็นไปได้ทางการเงิน เมื่อคุณสร้างความเป็นไปได้ของแนวคิดทางธุรกิจแล้ว คุณสามารถเตรียมแผนธุรกิจโดยใช้เป้าหมายที่กล่าวถึงข้างต้นและข้อมูลที่รวบรวมในการประเมินความเป็นไปได้ แผนธุรกิจมักถูกเรียกว่าพิมพ์เขียวที่เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ยังเป็นข้อกำหนดของแหล่งเงินทุนเสริมเกือบทุกชนิด

บทที่ 1: ผู้ประกอบการ

ต่อจากบทที่เกี่ยวกับการกำหนดความเป็นไปได้และการพัฒนาแผนธุรกิจเป็นบท
ที่กล่าวถึงการทำบัญชี ประเด็นด้านกฎหมายและการประกันภัย
และข้อพิจารณาด้านการจัดการในระยะยาว
แม้ว่าหนังสือเล่มนี้จะสรุปหลักการพื้นฐานของการเป็นผู้ประกอบการ
แต่ก็มีแหล่งข้อมูลเพิ่มเติมมากมายทั้งในรูปแบบสิ่งพิมพ์และออนไลน์ซึ่งระบุไว้ใน
ภาคผนวก มีคำแนะนำและความช่วยเหลือเชิงลึกผ่าน UGA SBDC
เยี่ยมชมเว็บไซต์ของเราที่ www.sbdc.uga.edu
เพื่อดูวันที่และสถานที่สำหรับโอกาสในการฝึกอบรมหรือติดต่อที่ปรึกษาทางธุรกิจ
จคนใดคนหนึ่งของเราเพื่อขอคำแนะนำเฉพาะ

ธุรกิจ

www.georgiasbdc.org

www.georgiasbdc.org

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

บทที่สอง: ความเป็นไป ไปได้ของตลาด

www.georgiasbdc.org

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

ในการทดสอบความเป็นไปได้ทางธุรกิจใหม่ทั้งสามแบบ (ทางการตลาด
ทางการเงิน และทางเทคนิค)
ความเป็นไปได้ทางการตลาดถือเป็นการทดสอบที่สำคัญที่สุด
หากไม่มีความต้องการของตลาด
ดังนั้นจึงไม่มีประเด็นใดในการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินหรือทางเทคนิค
หากมีตลาดที่มีปริมาณมาก
ความเป็นไปได้ทางการเงินและความเป็นไปได้ทางเทคนิคจำเป็นต้องได้รับการ
ตรวจสอบอย่างรอบคอบเพื่อพิจารณาว่าตลาดนี้สามารถทำกำไรได้หรือไม่
มีคำถามหลักสามข้อ คำตอบคือการกำหนดความเป็นไปได้ทางการตลาด:

- ใครเป็นผู้กำหนดตลาดเป้าหมาย และฐานลูกค้าที่มีศักยภาพมีขนาดใหญ่มากเพียงใด?
- คู่แข่งคือใคร และสินค้า/บริการของคุณเป็นอย่างไรเมื่อเทียบกับพวกเขา?
- คุณคิดว่าจะตีตลาดได้มากแค่ไหน?

ด้วยการวิจัยตลาดเป้าหมาย และวิเคราะห์การแข่งขัน
และกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม
คุณสามารถพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดได้เป็นอย่างดี
ข้อมูลทั้งหมดนี้จะช่วยให้คุณประเมินยอดขายที่เป็นไปได้ของธุรกิจใหม่ของคุณ
ยอดขายที่เป็นไปได้จะถูกนำไปใช้ในการพัฒนางบการเงินของคุณ

ประเภทของ การวิจัย

การวิจัยตลาดรอง

การวิจัยตลาดรองอาจมีประโยชน์เมื่อวิเคราะห์ประเด็นหรือหัวข้อกว้างๆ
สำนักงานสำรวจสำมะโนประชากรของสหรัฐเป็นหนึ่งในแหล่งข้อมูลทุติยภูมิที่
ได้รับความนิยมนมากที่สุด
มีการศึกษาวิจัยและสิ่งพิมพ์เกี่ยวกับตลาดรองมากมายผ่านทางอินเทอร์เน็ต
อย่างไรก็ตาม ใดเร็กทอรีและดัชนีบางรายการมีให้ในรูปแบบสิ่งพิมพ์เท่านั้น
และสามารถค้นได้ในห้องสมุดสาธารณะส่วนใหญ่
ในบทนี้มีตารางคำแนะนำสองตารางสรุปแหล่งข้อมูลทุติยภูมิสำหรับโปรไฟล์อุตสาหกรรม
และสำหรับบริษัทเฉพาะ (คู่แข่ง)

การวิจัยตลาดหลัก

การวิจัยตลาดหลักดำเนินการโดยคำนึงถึงวัตถุประสงค์เฉพาะ
ข้อมูลถูกรวบรวมโดยบุคคลที่ได้รับการว่าจ้างให้รวบรวมข้อมูลหรือโดยคุณ
การรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิอาจเป็นแบบเป็นทางการ เช่น การสำรวจทางไปรษณีย์
การสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ หรือการสนทนากลุ่ม หรือแบบไม่เป็นทางการ เช่น
การสังเกตพฤติกรรม การจับจ่ายและรูปแบบการใช้จ่ายโดยตรง
ตัวอย่างของกิจกรรมการวิจัยเบื้องต้นอาจรวมถึง:

- ดูโฆษณาของคู่แข่งเพื่อดูว่าร้านค้าเรียกเก็บเงินค่าสินค้าอะไร
- การสังเกตป้ายทะเบียนรถยนต์ในลานจอดรถของการแข่งขัน (เพื่อระบุว่าลูกค้ามาจากจังหวัดใด)
- การสัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจที่เปิดร้านค้าที่คล้ายคลึงกัน
- การซื้อของนิรนาม (เข้าไปในร้านค้าปลีกในฐานะลูกค้าเพื่อเรียนรู้เกี่ยวกับธุรกิจให้ได้มากที่สุด)

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

แบบสำรวจ

หากมีการเรียกร้องให้ทำแบบสำรวจ
คุณต้องตัดสินใจว่าคุณจำเป็นต้องรู้อะไรบ้าง **ควรสำรวจใคร**
จำนวนคนที่ จะทำการสำรวจ
และวิธีการที่ดีที่สุดในการเข้าถึงผู้เข้าร่วมที่เป็นเป้าหมายของคุณ
แบบสอบถามควรครอบคลุมถึงความสนใจและความต้องการสินค้าหรือบริการ
ข้อมูลประชากรและไลฟ์สไตล์เกี่ยวกับลูกค้าที่คาดหวัง
วิธีที่ดีที่สุดในการเข้าถึงตลาดเป้าหมายเมื่อโฆษณา
ลูกค้าซื้อสินค้าที่ไหนหรือซื้อจากใคร
และราคาที่ยอมรับได้สำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการที่คุณเสนอ
วิธีที่เป็นไปได้ในการดำเนินการสำรวจ ได้แก่ การส่งจดหมายโดยตรง
สัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ การสัมภาษณ์ส่วนบุคคลที่ศูนย์การค้า งานแสดงสินค้า
และกิจกรรมชุมชน การสัมภาษณ์กับกลุ่มต่างๆ เช่น
สโมสรและองค์กรในท้องถิ่น และแบบสำรวจอย่างไม่เป็นทางการบน
Facebook, Twitter หรือช่องทางโซเชียลมีเดียอื่นๆ
ดูผลการสำรวจอย่างเป็นกลางเพื่อกำหนดแนวทางปฏิบัติ
ความช่วยเหลือเกี่ยวกับการออกแบบการสำรวจ **การจัดการ**
และการรายงานมีให้จาก **UGA SBDC** (หมายเหตุ:
มีค่าธรรมเนียมสำหรับค่าใช้จ่ายจริงทั้งหมด)
ตัวอย่างแบบสำรวจความเป็นไปได้มีอยู่ในภาคผนวก

ประเภทของ การวิจัย

การสนทนากลุ่ม

การสนทนากลุ่มจะมีประโยชน์เมื่อต้องการข้อมูลเชิงคุณภาพ
วิธีการนี้มีประโยชน์อย่างยิ่งในการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ตัวอย่างเช่น
การป้อนข้อมูลจากลูกค้าที่มีศักยภาพสามารถช่วยในกระบวนการออกแบบ
(ความสำคัญของคุณลักษณะต่างๆ) ระบุผลประโยชน์ของลูกค้าที่รับรู้
และกำหนดราคาที่ยอมรับได้สำหรับคุณลักษณะต่างๆของผลิตภัณฑ์(ผลประโยชน์ของลูกค้า)
โดยทั่วไปแล้วการสนทนากลุ่มจะประกอบด้วยกลุ่มบุคคลระหว่างแปดถึงสิบสองคนพร้อมกับผู้ดำเนินรายการ
ที่ผ่านการฝึกอบรม
สิ่งสำคัญคือต้องดำเนินการสนทนากลุ่มมากกว่าหนึ่งกลุ่มเพื่อหลีกเลี่ยงการคิดเป็นกลุ่ม
ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้หากบุคคลหนึ่งหรือสองคนครอบงำการอภิปรายจนถึงจุดที่ผู้เข้าร่วมคนอื่น ๆ
ทำตามผู้นำของตนเท่านั้น
มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับการสนทนากลุ่มจำนวนมากในแอตแลนตาและในพื้นที่เมืองใหญ่อื่นๆในม
ลรัฐจอร์เจียสิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านี้จะรับสมัครผู้เข้าร่วมและมักจะจัดให้มีผู้ดำเนินรายการ
ซึ่งจะเขียนรายงานสรุปผลของการอภิปราย นอกจากนี้ยังมีบริการตรวจสอบและเขียนรายงานผ่านทาง
Applied Research Division ของ UGA SBDC (หมายเหตุ:
มีค่าธรรมเนียมสำหรับค่าใช้จ่ายจริงทั้งหมด)

ตลาด เป้าหมาย

บ่อยครั้งที่ผู้ที่มีโอกาสเป็นเจ้าของธุรกิจมักจะหลงใหลในแนวคิดของตนสำหรับธุรกิจใหม่
จนเมื่อถูกถามว่าใครคือผู้ที่มีโอกาสจะเป็นลูกค้า พวกเขา มักจะตอบว่า “ทุกคน!”
เมื่อคุณมีสิ่งที่คุณเชื่อว่าเป็นผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ยอดเยี่ยม
คุณมักจะตกหลุมพรางและคิดว่าทุกคนจะต้องการเป็นลูกค้า
ทัศนคตินี้สามารถนำไปสู่การปฏิบัติทางการตลาดที่มีค่าใช้จ่ายสูงและไม่ได้ผล:
การพยายามเข้าถึงและขายให้ทุกคนโดยใช้กลยุทธ์ทางการตลาดแบบทั่วไป แพร่หลาย และไม่บูรณาการ
ตัวอย่างเช่น

ผู้เชี่ยวชาญด้านการเจาะร่างกาย ไม่น่าจะประสบความสำเร็จถ้าเขาคิดว่าทุกคนต้องการเจาะร่างกายและลงเ
ษณาเฉพาะในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นที่คนวัยกลางคนถึงวัยสูงอายุมักจะอ่าน

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

ตลาด เป้าหมาย

เราไม่สามารถสันนิษฐานได้ว่าธุรกิจจะประสบความสำเร็จโดยไม่พิจารณาว่าใครอยู่ในกลุ่มตลาดเป้าหมายและตลาดนี้มีขนาดเพียงพอหรือไม่ที่จะสร้างยอดขายที่จำเป็นต่อการรักษาธุรกิจ
จะเป็นการเสียเวลาและเงินโดยเปล่าประโยชน์ที่จะสมมติว่ามีตลาดขนาดใหญ่และกระตือรือร้นสำหรับธุรกิจ
จากนั้นพยายามทำการตลาดผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณกับทุกคน

การพิจารณาว่ามีตลาดเพียงพอสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณหรือไม่และการได้รับประโยชน์สูงสุดจากความพยายามทางการตลาดของคุณนั้นจำเป็นต้องแบ่งกลุ่มตลาดของคุณตามผู้ซื้อที่มีศักยภาพ การแบ่งส่วนมีหลายวิธีให้เลือกและตัวเลือกอาจแตกต่างกันไปตามผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ขายและไม่ว่าผู้ซื้อจะเป็นผู้บริโภครายบุคคลหรือธุรกิจอื่นๆ
วิธีการทั่วไปส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับพฤติกรรม การซื้อของลูกค้าหรือการใช้ผลิตภัณฑ์ การวิจัยตลาดเบื้องต้นบางอย่างจะช่วยให้ผู้ประกอบการระบุได้ว่าตัวแปรการแบ่งกลุ่มใดมีผลกระทบมากที่สุดต่อพฤติกรรม การซื้อและ/หรือการใช้ผลิตภัณฑ์ และท้ายที่สุดแล้วกลุ่มใดมีกำไรมากที่สุดสำหรับธุรกิจหนึ่งๆ

ตลาดผู้บริโภค		ตลาดธุรกิจ	
ตัวแปรการแบ่งส่วน	ตัวอย่างเช่น...	ตัวแปรการแบ่งส่วน	ตัวอย่างเช่น...
ภูมิศาสตร์	- ภูมิภาค - ในเมือง/ชนบท - ภูมิอากาศ	ภูมิศาสตร์	- พื้นที่ขาย
ประชากรศาสตร์	- อายุ - เพศ - วงจรชีวิตครอบครัว - รายได้ - อาชีพ	ประชากรศาสตร์	- จำนวนของพนักงาน - รายได้ - อุตสาหกรรม
จิตวิทยา	- คุณค่า - ทัศนคติ -ไลฟ์สไตล์ - ความคิดเห็น - บุคลิกภาพ	บุคลการ	- แผนก - ผู้นำความคิดเห็น - ผู้มีอำนาจตัดสินใจ
พฤติกรรม	- ความถี่ในการใช้งาน - ความถี่ในการซื้อ - วิธีการใช้งาน - วิธีการสั่งซื้อ - ความจงรักภักดีต่อแบรนด์ - ความอ่อนไหวของราคา - ผลประโยชน์ที่ต้องการ - โอกาสในการซื้อ	พฤติกรรม	- ความถี่ในการใช้งาน - ความถี่ในการซื้อ - วิธีการใช้งาน - วิธีการสั่งซื้อ - ความภักดีของซัพพลายเออร์ - ความอ่อนไหวของราคา - ผลประโยชน์ที่ต้องการ - โอกาสในการซื้อ

ความเป็นไปได้ของตลาด

ตัวอย่างเช่น ร้านอาหารอาจเลือกกลยุทธ์การแบ่งส่วนต่อไปนี้เพื่อกำหนดตลาดเป้าหมาย:

ประชากรศาสตร์:	คนโสด/ครอบครัวหนุ่มสาว/คู่สมรสที่ไร้บุตร/ผู้บริโภครายสูง
จิตวิทยา:	ผู้นำเทรนด์ที่แสวงหาบรรยากาศ/ ผู้ใส่ใจในสุขภาพที่แสวงหาสิ่งที่มีคุณค่าทางโภชนาการ/ ผู้ที่ประหยัดที่ต้องการความคุ้มค่า/นักเดินทางที่เน้นความสะดวกสบาย
พฤติกรรม:	เวลาในการรับประทานอาหาร/ลูกค้าประจำ/อิงจากกิจกรรม (หลัง ชมภาพยนตร์ ก่อนเกม ระหว่างทางไปชายหาด ฯลฯ)/โอกาสพิเศษ (วันเกิด วันครบรอบ งานฉลองก่อนคลอด งานพรอม วันหยุด ฯลฯ)

ตลาด
เป้าหมาย

เมื่อกำหนดตลาดเป้าหมายแล้ว

ผู้ประกอบการสามารถเริ่มทบทวนการแข่งขันเพื่อดูว่าธุรกิจอื่น ๆ ใดถึงจุดลูกค้าได้
อย่างไร

และเพื่อดูว่ามีช่องว่างหรือช่องทางเฉพาะในตลาดที่ผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่
สามารถทำได้หรือไม่ หากดูเหมือนจะไม่มีช่องว่างใด ๆ ที่เป็นไปได้
กลยุทธ์การแบ่งส่วนควรได้รับการประเมินใหม่เพื่อดูว่ามีโอกาสอื่น ๆ
ผ่านทางตลาดเป้าหมายอื่น ๆ หรือไม่

ข้อควรระวังสามประการที่ควรพิจารณาเมื่อทำการวิเคราะห์การแบ่งส่วนตลาด:

- ตลาดเป็นแบบไดนามิก ดังนั้นกลุ่มที่ใช้งานได้ในวันนี้ อาจใช้ไม่ได้ในปีหน้า (หรือเดือนหน้า ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ที่เฉพาะเจาะจง) ความสำคัญของการติดตามเทรนด์ของลูกค้าไม่สามารถพูดเกินจริงได้
- ตลาดที่มีการแบ่งส่วนไม่ดีนั้นเกือบจะเป็นอันตรายพอกับกับแนวทางของตลาดมวลชน วัตถุประสงค์ของการกำหนดตลาดเป้าหมายคือการปรับปรุงประสิทธิภาพ แต่ถ้ายกผลตลาดเป้าหมายไปโดยสิ้นเชิง เงินสะสมเนื่องจากประสิทธิภาพจะหายไป
- อย่าทุ่มทั้งหมดที่คุณมีลงในกลุ่มเดียว หากกลุ่มตลาดเป้าหมายหนึ่งล้มเหลว ควรติดตามตลาดเป้าหมายรองเพิ่มเติม

เมื่อเจ้าของธุรกิจรายใหม่เริ่มเห็นความสำคัญของข้อมูลตลาดด้านประชากรศาสตร์
และจิตวิทยา หลายคนสงสัยว่า

“ฉันจะรู้ข้อมูลเหล่านี้เกี่ยวกับผู้ที่มีโอกาสเป็นลูกค้าได้อย่างไร”

ข้อมูลส่วนใหญ่นี้อาจได้รับจากการทบทวนเอกสารการวิจัยที่มีอยู่ (การวิจัยรอง)
หรือโดยการทำแบบสำรวจ (การวิจัยหลัก)

ซึ่งควรทำการสำรวจทั้งสองวิธีในการรับข้อมูล

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

ตลาด เป้าหมาย

หลังจากกำหนดตลาดเป้าหมาย ขนาด และลักษณะของตลาดแล้ว คุณควรวิเคราะห์การแข่งขันเพื่อพิจารณาว่าคุณสามารถคาดหวังที่จะติดตลาดส่วนใหญ่มากพอที่จะทำให้ธุรกิจใหม่ของคุณประสบความสำเร็จได้หรือไม่ ข้อมูลของคุณควรช่วยให้ธุรกิจของคุณแตกต่างจากคู่แข่ง นั่นคือตำแหน่งที่ธุรกิจของคุณจะอยู่ในตลาดเมื่อเทียบกับผู้ให้บริการรายอื่น

วิเคราะห์การแข่งขัน และอุตสาหกรรม

การแข่งขัน

เป็นเรื่องที่อันตรายเมื่อคุณคิดว่าไม่มีการแข่งขันใดๆ แม้ว่าการหาข้อมูลสถานที่ที่วางแผนไว้อาจเผยให้เห็นว่าไม่มีธุรกิจอื่นใดที่เหมือนกับธุรกิจของคุณ แต่ข้อเท็จจริงนี้ไม่ได้หมายความว่าผู้ที่มีโอกาสเป็นลูกค้าของคุณไม่มีทางเลือก

แนวทางที่ดีที่สุดในการวิเคราะห์การแข่งขันคือการถามว่า “ทางเลือกของลูกค้าในการซื้อจากฉันคืออะไร” วิธีการนี้แนะนำให้รู้จักลูกค้าเป้าหมาย ความต้องการ และทรัพยากรทางเลือกของพวกเขา จากนั้นคุณสามารถวางแผนวิธีโน้มน้าวให้ผู้ที่มีโอกาสเป็นลูกค้าเลือกซื้อจากคุณแทนที่จะซื้อจากคู่แข่ง

ตัวอย่างคือผู้ที่ตัดสินใจเปิดร้านที่เชี่ยวชาญด้านการขายน้ำแข็งสไลด์อิตาลีเพราะไม่มีใครขายผลิตภัณฑ์นี้ในพื้นที่นั้น หากผู้ประกอบการถือว่าช่องว่างนี้ในตลาดหมายความว่าไม่มีการแข่งขัน ผู้ประกอบการก็จะเพิกเฉยต่อความจริงที่ว่าผู้ที่เป็นลูกค้ามีตัวเลือกอื่น (คู่แข่งทางตรงกับคู่แข่งทางอ้อม) ลูกค้าไม่ได้มองหาหน้าแข็งสไลด์อิตาลีเอง ลูกค้ากำลังมองหาความเป็น ความอร่อย ราคาที่ย่อมเยา เจ้าของธุรกิจต้องโน้มน้าวใจลูกค้าที่คาดหวังให้ซื้อน้ำแข็งสไลด์อิตาลีแทนการเลือกทางเลือกอื่น เช่น ไอศกรีม ไอศกรีมแท่ง โคนหิมะ หรือซื้อของเย็นจากร้านขายของชำ การคิดถึงการแข่งขันด้วยวิธีนี้เน้นย้ำถึงความสำคัญของการประเมินการแข่งขันก่อนที่จะตัดสินใจว่าจะทำการตลาดและสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์อย่างไร การค้นหาบนอินเทอร์เน็ตอย่างรวดเร็วโดยใช้คำสำคัญเพื่อค้นหาคู่แข่งที่มีศักยภาพเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการค้นหาว่าคู่แข่งที่เป็นที่รู้จักหรือเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีของคุณคือใคร

เมื่อระบุทางเลือกของลูกค้าได้ครบถ้วนแล้ว การประเมินการแข่งขันสามารถทำได้ง่ายๆ เช่น การซื้อของจากคู่แข่ง (การซื้อของแบบนิรนาม) ลักษณะของการแข่งขันที่ต้องสังเกต เช่น คุณภาพของผลิตภัณฑ์ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ชั่วโมงการทำงาน ราคา การแสดงโฆษณาส่งเสริมการขาย นโยบายร้านค้า การบริการลูกค้า จำนวนและประเภทของพนักงาน ควรได้รับการพิจารณาก่อนการเข้าชมและ/หรือทางโทรศัพท์ การแข่งขันควรสังเกตผ่านการเยี่ยมชมหลายครั้งเพื่อพิจารณาว่ามีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร และเมื่อใด การสังเกตการเปลี่ยนแปลงของการเข้าชมร้านค้าระหว่างวัน วันต่อวัน หรือแม้แต่เดือนต่อเดือนเป็นสิ่งสำคัญ อาจเป็นประโยชน์ในการพัฒนาแบบฟอร์มการสำรวจและขอให้เพื่อนและญาติที่ไว้ใจได้ ช่วยเหลือในการเยี่ยมชม แบบฟอร์มการซื้อของแบบนิรนามประเภทนี้ ตลอดจนความช่วยเหลือเกี่ยวกับการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลประเภทนี้มีให้จาก UGA SBDC

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

วิเคราะห์การแข่งขัน และอุตสาหกรรม

การรับข้อมูลเกี่ยวกับ "การแข่งขัน"	
การกระทำ (วิธีการทำ)	วิธี
<p>ระบุธุรกิจที่ขายสินค้า/บริการที่คล้ายกับที่คุณต้องการให้:</p> <p>ใช้แอปพลิเคชันการทำแผนที่ออนไลน์หรือโอโดเร็กทอรี</p>	<p>www.google.com/maps</p> <p>เป็นเครื่องมือที่ง่ายและรวดเร็วในการค้นหาคู่แข่งใกล้เคียงกับสถานที่เป้าหมายของคุณ ตัวอย่างเช่น หากเปิดร้านอาหาร คุณสามารถตั้งค่าสถานที่เป้าหมายแล้วค้นหา "ร้านอาหารใกล้เคียง" จากนั้นคุณสามารถเลื่อนออกจากตำแหน่งของคุณ ได้ทุกทิศทางเพื่อดูรายการร้านอาหาร "ใกล้เคียง"</p>
<p>ระบุขนาดของบริษัทและจำนวนยอดขาย:</p> <p>ยอดขายประมาณเท่าไร? ธุรกิจนี้มีเว็บไซต์หรือไม่? ธุรกิจมีพนักงานกี่คน? ธุรกิจดำเนินการมานานแค่ไหนแล้ว? เจ้าของ/ผู้จัดการคือใคร?</p>	<p>สำนักงาน UGA SBDC</p> <p>ในพื้นที่ของคุณสามารถเข้าถึงฐานข้อมูลอ้างอิงของสหรัฐอเมริกาได้</p> <p>ฐานข้อมูลของธุรกิจในสหรัฐอเมริกานี้ได้รับการปรับปรุงทุกไตรมาส ประกอบด้วยยอดขายต่อปีโดยประมาณ จำนวนพนักงาน ปีที่เริ่มธุรกิจ ตลอดจนข้อมูลติดต่อ (ผู้จัดการหรือเจ้าของ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์) ห้องสมุดท้องถิ่นหลายแห่งให้การเข้าถึงฐานข้อมูลนี้สำหรับผู้ถือบัตรห้องสมุด</p> <p>รายงานประจำปีและรายงาน 5K จากบริษัทมหาชนมีให้บริการที่ห้องสมุดสาธารณะและมหาวิทยาลัยส่วนใหญ่</p>
<p>ระบุคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์/บริการของตัวเอง:</p> <p>เยี่ยมชมธุรกิจของคู่แข่งและศึกษาว่าพวกเขาแนะนำเสนอผลิตภัณฑ์อะไรบ้าง?</p>	<p>สังเกตธุรกิจ พวกเขาแนะนำเสนอผลิตภัณฑ์อะไรบ้าง? อะไรเป็นสิ่งที่ทำได้ดีและอะไรที่ต้องปรับปรุง? ทำไมคนถึงซื้อจากพวกเขา?</p>
<p>วิเคราะห์ตำแหน่งที่ตั้งของพวกเขา:</p> <p>ดำเนินการ</p> <p>"ขับรถสำรวจชุมชนอย่างคร่าวๆ"</p> <p>รับจำนวนการเข้าชม</p>	<p>ขับรถผ่านหน้าร้าน ความประทับใจแรกของคุณคืออะไร? มีอะไรที่ดึงดูดลูกค้าจากด้านนอกร้านหรือไม่? อะไรคือ "ความน่าดึงดูดใจ" ของธุรกิจนี้? ธุรกิจตั้งอยู่บนถนนสายหลักหรือไม่? การจราจรที่ตำแหน่งที่ตั้งนี้เป็นอย่างไร มีที่จอดรถเพียงพอหรือไม่?</p> <p>กรมการขนส่งแห่งจอร์เจียมีแหล่งข้อมูลออนไลน์ http://geocounts.com/gdot/ ที่ช่วยให้คุณสามารถค้นหาจำนวนการจราจรใกล้เคียงกับที่อยู่เฉพาะทางแยก สำนักงาน UGA SBDC ในพื้นที่ของคุณยังสามารถเข้าถึง esri ซึ่งเป็นฐานข้อมูลที่สามารถแสดงจำนวนการเข้าชมภายในรัศมีที่ระบุของตำแหน่งที่ตั้งเป้าหมายของคุณ</p>
<p>กำหนดความสามารถในการแข่งขันของราคา:</p> <p>โทรศัพท์หรือเยี่ยมชมธุรกิจเพื่อสอบถามราคาสำหรับผลิตภัณฑ์เฉพาะ</p>	<p>หลังจากระบุคู่แข่งแล้ว อาจเปรียบเทียบราคาสำหรับผลิตภัณฑ์/บริการที่เฉพาะเจาะจง</p> <p>ราคาคุณสมบัติผสมผลสำหรับคุณภาพและบริการที่มีให้หรือไม่?</p>

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

วิเคราะห์การแข่งขัน และอุตสาหกรรม

การรับข้อมูลเกี่ยวกับ “การแข่งขัน”	
การกระทำ (วิธีการทำ)	วิธี
กำหนดชื่อเสียง/ภาพลักษณ์: ดูโฆษณา หน้าร้าน โลโก้ โบรชัวร์ ชุดการขาย ข่าวประชาสัมพันธ์ เว็บไซต์ ฯลฯ	การวิเคราะห์ภายใน: บริษัทนี้มีภาพลักษณ์อย่างไร? บริษัทนี้คำนึงถึงคุณภาพและบริการหรือไม่? โฆษณาสื่อถึงความประทับใจอะไรเกี่ยวกับธุรกิจ? ผู้คนอธิบายเกี่ยวกับบริษัทนี้ว่าอย่างไร?
ประเมินกลยุทธ์ทางการตลาด: จากข้อมูลทั้งหมดที่รวบรวมมา ให้พิจารณาว่าเป้าหมายสูงสุดของ คู่แข่งแต่ละรายเป็นอย่างไร พวกเขากำลังมองหาตำแหน่งทาง การตลาดใดและประสบความสำเร็จ หรือไม่?	สังเคราะห์ข้อมูลทฤษฎีที่รวบรวมได้ การวิจัยเบื้องต้นของตลาดสามารถช่วยกำหนดพฤ ติกรรมการซื้อและผลประโยชน์ที่มอบให้โดยบริษัท ต่างๆ

การประเมินการแข่งขันควรเปิดเผยจุดแข็งและจุดอ่อนของการแข่งขันที่เกี่ยวข้อง
กับความอยากและความต้องการของตลาดเป้าหมายของคุณ
การเรียนรู้จากจุดแข็งของคู่แข่งสามารถช่วยคุณปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือบริการ
กลยุทธ์ทางการตลาด และการจัดการธุรกิจโดยรวมของคุณ
จุดอ่อนของการแข่งขันสามารถเป็นโอกาสในการสร้างความแตกต่าง
คุณสามารถคิดค้นกลยุทธ์การส่งเสริมการขายเพื่อเน้นความแตกต่างของธุรกิจขอ
งคุณจากการแข่งขัน
แต่ให้แน่ใจว่าความแตกต่างนั้นเกี่ยวข้องกับตลาดเป้าหมายของคุณ

ตัวอย่างเช่น

ผู้ที่วางแผนจะเปิดศูนย์รับเลี้ยงเด็กอาจพบว่าไม่มีศูนย์ใกล้เคียงแห่งใดให้บริการรับ
ส่งสำหรับการดูแลหลังเลิกเรียน อาจมีผู้ปกครองในพื้นที่ที่ต้องการให้รถรับ-
ส่งเด็กจากโรงเรียน ไปยังศูนย์ทักบ้าย
บางที่ผู้ปกครองเหล่านี้อาจมีตารางงานที่ทำให้พวกเขาไปส่งเด็กที่ศูนย์ได้ยาก
เจ้าของธุรกิจใหม่ควรพิจารณาถึงประโยชน์ (และต้นทุน)
ของการเพิ่มบริการขนส่งในบริการที่มีอยู่ของศูนย์ใหม่เพื่อดึงดูดลูกค้าเหล่านี้
ประโยชน์ของคุณสมบัติที่เพิ่มเข้ามานี้อาจกลายเป็นเครื่องมือการขายที่สำคัญใน
ความพยายามของเจ้าของธุรกิจในการส่งเสริมธุรกิจซึ่งส่งผลให้เกิดความได้เปรียบ
ในการแข่งขัน

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

อุตสาหกรรม

การวิจัยในอุตสาหกรรมอาจมีความสำคัญพอๆกับการวิจัยการแข่งขันในท้องถิ่นของคุณ แนวโน้มโดยรวมในอุตสาหกรรมเป็นอย่างไร? พลังทางสังคม การเมือง สิ่งแวดล้อม เทคโนโลยี และเศรษฐกิจมีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมอย่างไร? คู่แข่งมีปฏิกิริยาต่อพลังเหล่านี้อย่างไร? และบริษัทใหม่ของคุณจะได้รับผลกระทบอย่างไร? คำถามเหล่านี้สามารถตอบได้โดยการศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ การตอบสนองของคุณต่อเงื่อนไขทางอุตสาหกรรมเหล่านี้จะเป็นพื้นฐานสำหรับกลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทของคุณ ซึ่งจะกล่าวถึงต่อไปในบทนี้

วิเคราะห์การแข่งขัน
และอุตสาหกรรม



บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

การรับข้อมูลเกี่ยวกับ “อุตสาหกรรม”	
การกระทำ (วิธีการทำ)	วิธี
ค้นหาแนวโน้มและสถิติของอุตสาหกรรม: นอกเหนือจากการอ่านบทความแล้ว สมาคมการค้ามักจะรักษาสถิติและแนวโน้มที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรม	<p>สารานุกรมของสมาคม (จัดพิมพ์โดย Gale Research) เป็นไดเรกทอรีประจำปีที่ระบุสมาคมสมาชิกที่ไม่แสวงหาผลกำไร มีให้บริการที่สำนักงานศูนย์พัฒนาธุรกิจขนาดย่อมทั้ง 17 แห่งทั่วประเทศ หนังสือเล่มนี้มีให้บริการที่ห้องสมุดหลักของมหาวิทยาลัยจอร์เจียในกรุงเอเธนส์</p> <p>ใช้ www.google.com เพื่อระบุสมาคมเฉพาะ เช่น สมาคมร้านอาหาร เมื่อค้นหาเว็บสำหรับสถิติหรือเทรนด์ของอุตสาหกรรม ให้เพิ่มคำว่า "และสถิติ" หรือ "และเทรนด์" ตัวอย่างเช่น หากสนใจสถิติเกี่ยวกับร้านอาหาร ให้พิมพ์ “ร้านอาหารและสถิติ” หรือหากสนใจเทรนด์ ให้พิมพ์ “ร้านอาหารและเทรนด์”</p>

การวางตำแหน่ง ผลิตภัณฑ์

ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดหลายคนเห็นพ้องต้องกันว่าเมื่อธุรกิจระบุตลาดเป้าหมายและกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่ต้องการได้แล้ว
องค์ประกอบทางการตลาดอื่นๆทั้งหมดก็มีแนวโน้มที่จะลงตัวมากขึ้น
การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์หมายถึงวิธีที่ผู้บริโภคมองผลิตภัณฑ์หรือบริการของคุณเมื่อเทียบกับคู่แข่ง การวางตำแหน่งอาจอิงตามคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ (เช่น ราคา คุณภาพ ความสะดวก เทคโนโลยีขั้นสูง) หรือโอกาสในการใช้งาน (ร้านกาแฟยามเช้ากับร้านกาแฟยามดึก) หรือหมวดหมู่ผู้ใช้ (ร้านอาหารที่เน้นเรื่อง “เป็นมิตรกับครอบครัว” หรือ “ออกเดทกลางคืน” หรือ “คนทำงานกลางวัน”)
ในขณะที่ผู้นำด้านราคาถูกเป็นตำแหน่งที่เป็นที่ต้องการ แต่ตำแหน่งนี้มักจะรักษาไว้ได้ยาก
ความสามารถในการทำให้ธุรกิจของคุณแตกต่างจากคู่แข่งด้วยวิธีที่มีความหมายต่อผู้บริโภคคือกุญแจสู่ความสำเร็จในระยะยาว

เมื่อกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่ต้องการแล้ว
จะต้องสื่อสารกับตลาดเป้าหมายของคุณอย่างชัดเจน
แนวคิดดั้งเดิมของการวางตำแหน่งคือ

*การวางตำแหน่ง ไม่ใช่สิ่งที่คุณทำงานกับผลิตภัณฑ์
การวางตำแหน่งคือสิ่งที่คุณทำงานกับใจของผู้ที่มีโอกาสเป็นลูกค้า
นั่นคือคุณวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจของผู้ที่มีโอกาสเป็นลูกค้า.¹*

คำที่มักใช้ในการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์รวมกันคือ Unique Selling Proposition (USP) โดยพื้นฐานแล้ว USP จะแปลงคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ไปสู่สิทธิประโยชน์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยปกติจะนำเสนอในสโลแกนหนึ่งประโยค USP สามารถเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการแยกแยะผลิตภัณฑ์หรือบริการจากข้อเสนอที่แข่งขันได้ ตัวอย่างบางส่วนอาจช่วยอธิบายแนวคิดนี้ได้

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

การวางตำแหน่ง ผลิตภัณฑ์

- ร้านขายเสื้อผ้าสตรีในเมืองเล็กๆแห่งหนึ่งพยายามสร้างความแตกต่างจากร้านขายเสื้อผ้าทั่วไป ร้านเสื้อผ้าลดราคา และห้างสรรพสินค้าในเมืองใหญ่ USP ที่เหมาะสมคือ **Babette's Boutique** ช่วยเพิ่มสไตล์ของคุณด้วยการนำเสนอแฟชั่นและเครื่องประดับที่ทันสมัย
- ตัวแทนอสังหาริมทรัพย์สามารถให้บริการกลุ่มตลาดละตินที่กำลังเติบโตโดยเสนอชั้นเรียนที่สอนพื้นฐานการซื้อบ้านโดยใช้ผู้สอนที่พูดภาษาสเปน SuCas aRealty: เพิ่มศักยภาพให้คุณซื้อบ้านใหม่ได้สำเร็จ
- โรงงานแปรรูปสารเคมีอาจต้องการเน้นย้ำถึงความยืดหยุ่นในการปฏิบัติงานสำหรับสารประกอบทางเคมีที่ปรับแต่งได้ โทรติดต่อ **ChemCare** ในแคนตัน

การพยากรณ์ ยอดขาย

การวิจัยทั้งหมดเกี่ยวกับตลาดเป้าหมาย การแข่งขัน และการวางตำแหน่งจะเป็นองค์ประกอบสำคัญในการพยากรณ์ยอดขาย พิจารณาว่าธุรกิจของคุณยังใหม่และยอดขายอาจเป็นไปได้ตามฤดูกาล

สูตรพื้นฐานสำหรับการประมาณยอดขายคือ:

ศักยภาพของตลาด x ความตั้งใจในการซื้อโดยเฉลี่ย x ค่าใช้จ่ายต่อหน่วย

ศักยภาพของตลาดหรือขนาดโดยรวมของตลาดสำหรับธุรกิจของคุณควรได้รับการพิจารณาในระหว่างการวิจัยเบื้องต้นของคุณ นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายต่อหน่วยจะถูกคำนวณเป็นส่วนหนึ่งของการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงิน ความตั้งใจในการซื้อโดยเฉลี่ยอาจต้องคำนวณตามการตอบสนองต่อการศึกษาวิจัยหลักหรือข้อมูลอุตสาหกรรม เมื่อแนวคิดทางธุรกิจได้รับการขัดเกลา ระบุตลาดเป้าหมายและโครงสร้างราคาโดยประมาณแล้ว ก็จะสามารถยืนยันความตั้งใจซื้อได้ ตัวอย่างต่อไปนี้จะการสำรวจทางโทรศัพท์สำหรับบริการดูแลสนามหญ้า/จัดสวนที่มีศักยภาพให้รายละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอน

แนวคิดผลิตภัณฑ์:

เพื่อให้การบำรุงรักษาภูมิทัศน์สีเขียวที่อยู่อาศัยและพาณิชย์กรรมได้ทันทั่วทั้งและครบถ้วนด้วยบริการเสริมตามฤดูกาล

บริการ: บริการสนามหญ้ารายสัปดาห์ (9 เดือน) บำรุงรักษาต้นไม้และพุ่มไม้รายเดือน (10 เดือน) กำจัดวัชพืชและอาหารสัตว์ (2 ครั้งต่อปี) ปลุกต้นไม้ตามฤดูกาล (4 ครั้งต่อปี)

ศักยภาพของตลาด: พื้นที่ชานเมืองสี่เขต; 100,000 ครัวเรือน (บ้านเดี่ยวเดี่ยว) แต่กำหนดเป้าหมายไปยังพื้นที่ที่มีรายได้ปานกลางถึงบน โดยมีครอบครัวหนุ่มสาวที่มีความเข้มข้นสูงซึ่งอาจไม่มีเวลาดูแลสนามหญ้า ขัดเกลาตลาดเป้าหมายของครัวเรือนที่มีรายได้เกิน

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

175,000 บาทต่อปี และการมีลูก: 3,000 คริวเรือเป่าหมาย

ค่าบริการต่อหน่วย (สัญญารายปี): 42,000 บาท ชำระเป็นงวดรายเดือน (ไม่รวมวัสดุปลูก)

การพยากรณ์
ยอดขาย

การสำรวจทางโทรศัพท์จากคริวเรือที่มีคุณสมบัติเหมาะสม 100
คริวเรือจะสอบถามว่าแต่ละคนสนใจที่จะซื้อบริการเหล่านี้มากน้อยเพียงใด
คำตอบจะถูกบันทึกไว้ในตารางต่อไปนี้

คำตอบ	จำนวนของคำตอบ	ปัจจัยเงินฝืด*	ปรับความถี่
จะซื้อแน่นอน	5	0.80	4.0
อาจจะซื้อ	10	0.50	5.0
ไม่แน่นอน	30	0.25	7.5
อาจจะไม่ซื้อ	35	0.10	3.5
จะไม่ซื้อแน่นอน	20	0.00	0.0
ทั้งหมด	100		20.0

*Thomas Nagle and Reed Holden. *The Strategy and Tactics of Pricing* (Uppersaddle, New Jersey: Prentice Hall, 1995).

มีเหตุผลหลายประการที่ผู้บริโภคอาจหรืออาจไม่สนใจซื้อสินค้าหรือบริการของคุณ
เหตุผลบางประการอาจรวมถึงความพร้อมใช้งาน การรับรู้ ราคา หรือโอกาสในการซื้อ
โดยแต่ละเหตุผลจะสัมพันธ์กับข้อเสนอที่แข่งขันได้
ดังนั้นคำตอบของแบบสำรวจจึงจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนตามสถานะตลาดเหล่านี้ เมื่อใช้ปัจจัยเงินฝืด
จะได้ค่าประมาณความตั้งใจในการซื้อที่ระมัดระวังมากขึ้น

ในกรณีของตัวอย่างบริการสนามหญ้าของเรา หากได้ 20
เปอร์เซ็นต์ของตลาดเป้าหมายจะทำให้มีลูกค้า 600 ราย ($3,000 \times 0.20 = 600$ ราย) จากลูกค้า 600
รายที่จ่ายค่าธรรมเนียมรายปี 42,000 บาท ยอดขายจะเท่ากับ 25,200,000 บาท

ตัวเลขของยอดขายนี้กลายเป็นองค์ประกอบสำคัญของการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินและการ
พิจารณาความเป็นไปได้ทางธุรกิจโดยรวม
นอกจากนี้โปรดทราบว่าสิ่งนี้อาจใช้เวลาสักกระยะหนึ่งสำหรับบริษัทบริการสนามหญ้าตัวอย่างเพื่อให้ได้
ส่วนแบ่งตลาด 20 เปอร์เซ็นต์ตามที่คาดการณ์ไว้

นี่เป็นวิธีหนึ่งในการพยากรณ์ยอดขาย
ประสบการณ์ในอดีตสามารถช่วยให้เจ้าของธุรกิจใหม่ตัดสินใจได้ว่าการพยากรณ์
ยอดขายจะทำได้จริงหรือไม่

ส่วนถัดไปของคู่มือนี้จะกล่าวถึงการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด
กลยุทธ์นี้จะมุ่งเน้นไปที่ข้อมูลที่รวบรวมเป็นหลักในขณะที่ทำการวิจัยความเป็นไปได้ของตลาด
และจะดำเนินการหลังจากเริ่มต้นทำธุรกิจใหม่
การพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดก่อนเริ่มทำธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญในการเตรียมงบประมาณทางการตลาด
งบประมาณนี้ขึ้นอยู่กับเครื่องมือทางการตลาดที่จะใช้ ค่าใช้จ่ายทางการตลาดจะเป็นเท่าใด
และโปรแกรมการตลาดแบบบูรณาการจะประกาศใช้เมื่อใด
ดังนั้นงบประมาณด้านการตลาดจะมีผลกระทบอย่างมากต่อประมาณการทางการเงินที่ใช้ในการพิจารณา
ความเป็นไปได้ทางการเงิน
เมื่อเวลาผ่านไปกลยุทธ์การตลาดและงบประมาณจะเปลี่ยนแปลงไปตามสถานะตลาด

บทที่ 2: ความเป็นไปได้ของตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาด

ก่อนที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจ คุณควรวางแผนวิธีการทำการตลาดให้กับธุรกิจของคุณเพื่อให้บรรลุเป้าหมายการขายของคุณ กลยุทธ์ทางการตลาดนี้จะไปไกลกว่ากิจกรรมส่งเสริมการขายทั่วไป นอกจากนี้ยังรวมถึงตารางการตลาดที่ให้รายละเอียดว่าเมื่อใดที่ความคิดริเริ่มทางการตลาดต่างๆจะถูกดำเนินการ และงบประมาณที่สอดคล้องกันโดยสรุปค่าใช้จ่ายของการริเริ่ม กำหนดการและงบประมาณนี้จะคาดการณ์ต้นทุนการตลาดในงบกำไรขาดทุนที่คาดการณ์ไว้และงบกระแสเงินสด

โปรดจำไว้ว่าการดำเนินการทางการตลาดบางอย่างจะเกิดขึ้นก่อนที่ธุรกิจจะเปิดทำการ และค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายก่อนการเปิดทำการแทนที่จะรวมอยู่ในการประมาณการรายเดือน ความพยายามทางการตลาดอย่างต่อเนื่องควรได้รับการตรวจสอบเพื่อประสิทธิภาพและความเหมาะสมอย่างต่อเนื่องภายใต้เงื่อนไขทางธุรกิจร่วมสมัย กลยุทธ์และยุทธวิธีจะพัฒนาไปเมื่อธุรกิจเติบโตเต็มที่เพื่อตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน

การสื่อสารการตลาด

กลยุทธ์การสื่อสารเป็นส่วนติดต่อกันระหว่างธุรกิจและตลาด ซึ่งรวมถึงลูกค้าปัจจุบันและลูกค้าเป้าหมาย การสื่อสารกับกลุ่มอื่นๆรวมถึงผู้ถือหุ้น หน่วยงานของรัฐ (IRS คณะกรรมการแบ่งเขต และหน่วยงานกำกับดูแลอื่นๆ) และแม่แต่ชุมชนธุรกิจในท้องถิ่นก็ส่งผลต่อวิธีการดำเนินธุรกิจและภาพลักษณ์ที่ธุรกิจคาดการณ์ไว้ ดังนั้นกลยุทธ์การสื่อสารควรได้รับการออกแบบมาอย่างรอบคอบเพื่อสนับสนุนยอดขายโดยรวมและวัตถุประสงค์ในการทำกำไรของธุรกิจ คำถามต่อไปนี้สามารถแนะนำธุรกิจใหม่ในการพัฒนาการสื่อสารการตลาด:

- คุณกำลังพยายามสื่อสารข้อความใดไปยังตลาดเป้าหมายของคุณ?
- ข้อความของคุณจะบ่งชี้เกี่ยวกับประโยชน์ของผลิตภัณฑ์/บริการของคุณ มูลค่าที่ได้รับ (ประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับราคา) การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง วิธีซื้อผลิตภัณฑ์/บริการ วิธีติดต่อคุณ ฯลฯ?
- นี่เป็นข้อความที่มีประสิทธิภาพสำหรับตลาดเป้าหมายหรือไม่ (ประโยชน์เหล่านี้มีความสำคัญต่อพวกเขาหรือไม่)?
เกณฑ์การตัดสินใจซื้อคืออะไร?
ตลาดที่แตกต่างกันต้องการข้อความที่แตกต่างกัน(เช่น การตลาดแบบหลายวัฒนธรรม) หรือไม่?

การสื่อสาร
การตลาด

- มีการถ่ายทอดข้อความในลักษณะที่มีประสิทธิภาพหรือไม่? เวลาใดที่ดีที่สุด (เวลาของวัน สัปดาห์ เดือน ปี หรือที่เกี่ยวข้องกับเหตุการณ์เฉพาะ ฯลฯ) เพื่อให้ข้อความนี้ไปยังตลาดเป้าหมาย? อะไรคือสื่อการสื่อสารที่เหมาะสม (โทรศัพท์ อีเมล จดหมาย ฯลฯ)?
- จากข้อความ คุณต้องการให้ธุรกิจของคุณถูกมองว่าเป็นอย่างไร? คุณต้องการสร้างภาพลักษณ์อะไร?
- การกระทำใดที่คุณต้องการให้ตลาดเป้าหมายดำเนินการตามผลลัพธ์ (ติดต่อคุณ เยี่ยมชมร้านค้าของคุณ นัดหมาย เยี่ยมชมเว็บไซต์ของคุณ สั่งซื้อ ฯลฯ)?
- กิจกรรมทางการตลาดใดที่ให้ “ผลตอบแทนจากการลงทุน” ที่ดีที่สุด?
- ประสิทธิภาพของกิจกรรมทางการตลาดจะถูกตรวจสอบได้อย่างไร? วิธีการปฏิบัติใดบ้างที่จะส่งผลดีต่อยอดขาย?

วัตถุประสงค์ในการออกแบบที่สำคัญคือการรักษาข้อความที่สอดคล้องกันตลอดไป โปรแกรมและกิจกรรมทางการตลาดต่างๆ ควรรวมโปรแกรมเข้าด้วยกันเพื่อเสริมภาพหรือข้อความเดียว ตัวอย่างเช่น ศูนย์ดูแลเด็กอาจต้องการเน้นองค์ประกอบด้านการศึกษาของบริการต่างๆ ดังนั้นกลุ่มเป้าหมายจึงรวมถึงผู้ปกครองและผู้ดูแลหลักของเด็กก่อนวัยเรียน ประโยชน์ที่สำคัญสำหรับส่วนนี้จะรวมถึงความพร้อมในชั้นอนุบาลผ่านโปรแกรมที่ได้รับการรับรองพร้อมเจ้าหน้าที่ที่ได้รับการศึกษาอย่างเหมาะสม

หลักสูตรที่มีการจัดทำเป็นเอกสาร
โอกาสที่เพียงพอสำหรับปฏิสัมพันธ์/การสนับสนุนของพ่อแม่และ/หรือผู้ปกครอง และสภาพแวดล้อมการเรียนรู้ที่มีโครงสร้างที่ดี

ยานพาหนะสื่อสารอาจรวมถึงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นหรือจดหมายข่าวในพื้นที่

โปรแกรมการรับรองยังบ่งบอกว่าคณะกรรมการตรวจสอบระดับภูมิภาคหรือระดับชาติถือว่าโปรแกรมมีความน่าเชื่อถือ

อาจเป็นไปได้ที่จะร่วมมือกับศูนย์ดูแลเด็กแห่งอื่นในพื้นที่ที่เชี่ยวชาญด้านการดูแลทารกหรือในโปรแกรมภาคฤดูร้อนเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

การเน้นเรื่องค่าใช้จ่ายหรือสถานที่ในด้านการศึกษาจะไม่สอดคล้องกัน

แม้ว่าประเด็นเหล่านี้อาจมีผลต่อการตัดสินใจครั้งสุดท้ายของลูกค้าสำหรับการเลือกโรงเรียนอนุบาลก็ตาม

มีหลายวิธีในการทำการตลาดเพื่อให้ธุรกิจไปถึงตลาดเป้าหมาย ไม่จำเป็นต้อง "ทำทุกอย่างเพื่อทุกคน" ประสิทธิภาพเป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จทางการตลาด เจ้าของธุรกิจควรประเมินเครื่องมือทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับตลาดเป้าหมายและอยู่ในงบประมาณการตลาดที่สมเหตุสมผล ควรสร้าง ดำเนินการ ตรวจสอบ และปรับใช้เครื่องมือทางการตลาดแบบผสมผสานตามความเหมาะสม

เนื่องจากผู้คนเรียนรู้ผ่านโหมดต่างๆ (ฟัง ดู หรือทำ) การผสมผสานเครื่องมือทางการตลาดจะเป็นประโยชน์ในการเผยแพร่ข้อความไปทั่วตลาดที่มีศักยภาพ

การใช้เครื่องมือทางการตลาดหลายตัวจะช่วยเสริมข้อความเดียวผ่านการนำเสนอที่สดใหม่

ส่วนผสมทาง
การตลาด

ส่วนผสมทาง การตลาด

รายการเครื่องมือส่วนผสมทางการตลาดต่อไปนี้ (พิมพ์ซ้ำโดยได้รับอนุญาตจาก The McGraw-Hill Companies) มาจาก How to Write a Successful Marketing Plan โดย Roman G. Hiebing และ Scott W. Cooper ลิขสิทธิ์ปี 1997 และเผยแพร่ครั้งแรกโดย NTC Business Books

เครื่องมือทางการตลาด

- **ผลิตภัณฑ์** -
ผลิตภัณฑ์คือวัตถุที่จับต้องได้ซึ่งทำการตลาดไปยังตลาดเป้าหมายสำหรับสินค้าอุปโภคบริโภค การค้าปลีก และบริษัทแบบธุรกิจกับธุรกิจ สำหรับธุรกิจบริการ ผลิตภัณฑ์คือผลประโยชน์ในอนาคตหรือคำสัญญาในอนาคต
- **การสร้างแบรนด์** -
การสร้างแบรนด์คือการตั้งชื่อผลิตภัณฑ์ บริการ หรือบริษัท แบรนด์หรือชื่อคือฉลากที่ผู้บริโภคเชื่อมโยงกับผลิตภัณฑ์ของคุณ ด้วยเหตุผลนี้แบรนด์หรือชื่อควรช่วยสื่อสารตำแหน่งของผลิตภัณฑ์และเรื่องราวโดยธรรมชาติของผลิตภัณฑ์สำหรับผู้บริโภค
- **บรรจุภัณฑ์** - สำหรับผู้ผลิต
บรรจุภัณฑ์บรรจุและปกป้องผลิตภัณฑ์และช่วยในการสื่อสารคุณลักษณะและภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ สำหรับผู้ค้าปลีกและบริษัทที่ให้บริการ บรรจุภัณฑ์คือสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกที่บรรจุและแจกจ่ายผลิตภัณฑ์/บริการ (ร้านค้า สำนักงาน ฯลฯ) และช่วยสื่อสารคุณลักษณะและภาพลักษณ์ของบริษัท
- **การกำหนดราคา** -
ราคาคือมูลค่าเงินของผลิตภัณฑ์ มูลค่าที่เป็นตัวเงินมักจะถูกควบคุมโดยสิ่งที่ตลาดเป้าหมายหรือผู้ซื้อจะจ่ายสำหรับผลิตภัณฑ์ และสิ่งที่ผู้ขายหรือบริษัทต้องได้รับสำหรับผลิตภัณฑ์นั้นเพื่อชดเชยต้นทุนและสร้างผลกำไร
- **การขาย/บริการส่วนบุคคล** -
การขายส่วนบุคคลสำหรับบริษัทค้าปลีกและบริการ ซึ่งมักเรียกว่า "การดำเนินงาน" เกี่ยวข้องกับการทำงานทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายและบริการในร้านค้า สำนักงาน หรือสภาพแวดล้อมอื่นๆ เช่น การชักชวนตามบ้าน การขายในบ้านและการตลาดทางโทรศัพท์ ซึ่งรวมถึงการว่าจ้างและการจัดการพนักงานขาย การจัดเก็บสินค้าคงคลัง การเตรียมผลิตภัณฑ์สำหรับการขาย การนำเสนอและการบำรุงรักษาสถานที่ และการบริการติดตามผลแก่ลูกค้า สำหรับบริษัทธุรกิจกับธุรกิจและบริษัทสินค้าบรรจุภัณฑ์ การขายส่วนบุคคลเกี่ยวข้องกับการขายและการให้บริการผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตไปยังตลาดการค้าและ/หรือตลาดระดับกลาง (ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ต่างๆภายในช่องทางการจัดจำหน่ายจากผู้ผลิตดั้งเดิมไปจนถึงผู้ใช้ขั้นสุดท้าย)[หมายเหตุบรรณาธิการ: การขายทางอินเทอร์เน็ต(หรือที่เรียกว่าอีคอมเมิร์ซ)รวมอยู่ในหมวดหมู่นี้ด้วย]

เครื่องมือทางการตลาด (ต่อ)

ส่วนผสมทางการตลาด

- การจัดจำหน่าย - เราให้คำจำกัดความของการจัดจำหน่ายเป็นการส่งผ่านสินค้าและบริการจากผู้ผลิตหรือผู้ขายไปยังผู้ใช้ การจัดจำหน่ายต้องมั่นใจว่าผลิตภัณฑ์สามารถเข้าถึงตลาดเป้าหมายได้
- โปรโมชัน/โอเวนธ์- โปรโมชันสร้างแรงจูงใจเพิ่มเติมกระตุ้นให้ตลาดเป้าหมายแสดงพฤติกรรมที่เพิ่มขึ้นพฤติกรรมที่เพิ่มขึ้นส่งผลให้ยอดขายในระยะสั้นเพิ่มขึ้นและ/หรือความเชื่อมโยงกับผลิตภัณฑ์ (เช่นการใช้ผลิตภัณฑ์หรือประสบการณ์เชิงเหตุการณ์) นอกจากนี้โปรโมชันยังมุ่งเน้นในระยะสั้นมากกว่า
- ข้อความโฆษณา - การสื่อสารที่แจ้งและโน้มน้าวใจผ่านสื่อแบบชำระเงิน (โทรทัศน์ วิทยุ นิตยสาร หนังสือพิมพ์ กลางแจ้ง และไปรษณีย์โดยตรง) ถือเป็นข้อความโฆษณา
- สื่อโฆษณา - สื่อโฆษณาเป็นผู้ให้บริการโฆษณาแบบชำระเงิน ไม่ใช่ ณ จุดที่ซื้อ ในขณะที่ข้อความโฆษณาคือสิ่งที่ถูกสื่อสาร สื่อโฆษณาคือวิธีการส่ง
- การขายสินค้า - การขายสินค้าเป็นการสื่อสารที่ไม่ใช่สื่อของบริษัทและ/หรือผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดเป้าหมาย นี่คือวิธีที่ใช้ในการสื่อสารผลิตภัณฑ์และข้อมูลส่งเสริมการขาย การขายสินค้าจัดทำแถลงการณ์ด้วยภาพและ/หรือเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับบริษัทของคุณผ่านสภาพแวดล้อมที่ไม่ใช่สื่อแบบชำระเงิน โดยมีหรือไม่มีสื่อส่วนตัวแบบตัวต่อตัว การขายสินค้ารวมถึงโบรชัวร์ แผ่นขาย การจัดแสดงผลิตภัณฑ์ การนำเสนอวิดีโอ แบนเนอร์ งานแสดงสินค้า การจัดแสดงสินค้า เติ้นท์ตั้งโต๊ะ หรือเครื่องมืออื่นๆที่ไม่ใช่สื่อที่สามารถใช้เพื่อสื่อสารคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ การวางตำแหน่ง ราคา หรือข้อมูลการส่งเสริมการขาย
- การประชาสัมพันธ์ - การประชาสัมพันธ์คือการสื่อสารทางสื่อที่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆซึ่งช่วยสร้างการรับรู้ของตลาดเป้าหมายและส่งผลดีต่อทัศนคติต่อผลิตภัณฑ์หรือบริษัทของคุณ การประชาสัมพันธ์ทำให้บริษัทหรือผลิตภัณฑ์ของคุณได้รับประโยชน์ซึ่งไม่พบในเครื่องมือส่วนผสมทางการตลาดอื่นๆ เนื่องจากการประชาสัมพันธ์ใช้การสื่อสารที่ไม่ใช่เชิงพาณิชย์ การประชาสัมพันธ์จึงเพิ่มมิติของความถูกต้องตามกฎหมายซึ่งไม่สามารถพบได้ในการโฆษณา คุณควรทราบเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์-พื้นที่บรรณาธิการและเวลาสำหรับผลิตภัณฑ์ของคุณ --เป็นเพียงส่วนหนึ่งของการประชาสัมพันธ์ การประชาสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับการสร้างความปรารถนาที่ต่อองค์กร ไม่ใช่แค่ในระยะสั้นแต่ยังรวมถึงประเด็นความคิดเห็นสาธารณะในระยะยาวด้วย

www.georgiasbdc.org

ส่วนผสมทาง การตลาด

โปรดจำไว้ว่าส่วนผสมของเครื่องมือทางการตลาดควรได้รับการปรับแต่งให้เหมาะกับประเภทและที่ตั้งของธุรกิจเฉพาะ
ดังนั้นเครื่องมือทุกตัวในรายการจึงไม่จำเป็นต้องเหมาะกับทุกธุรกิจ
บางอย่างจะมีประสิทธิภาพมากกว่าอีกอย่างโดยทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจ
ตลาดเป้าหมาย และการแข่งขัน
คำนึงถึงวัตถุประสงค์ของความสอดคล้องในขณะที่พัฒนาส่วนผสมของเครื่องมือ
ทางการตลาด แม้ว่าสื่อผสมจะมีประสิทธิภาพ
แต่โดยทั่วไปแล้วข้อความผสมจะไม่ได้ผล

เนื่องจากธุรกิจไม่ได้ดำเนินการในสภาพแวดล้อมที่คงที่
กลยุทธ์ทางการตลาดจึงควรได้รับการปรับปรุงใหม่เป็นระยะเพื่อรักษาการรับรู้ที่
"อยู่ในใจ" ในระดับสูงในหมู่ผู้บริโภค
การวิจัยทางการตลาดที่รวบรวมและประเมินการแข่งขัน แนวโน้มของผู้บริโภค
ความคิดเห็นของลูกค้า
และระดับความพึงพอใจจะช่วยให้ธุรกิจสอดคล้องกับตลาด
ข้อมูลประเภทนี้จะช่วยในการแบ่งส่วนตลาด การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์
การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และกลยุทธ์ทางการตลาดอื่นๆ
ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาด ซึ่งรวมถึงการโฆษณา กิจกรรมส่งเสริมการขาย
การขายสินค้า การวิจัย ค่าคอมมิชชั่น
และค่าใช้จ่ายในการขายอื่นๆจะต้องรวมอยู่ในค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของธุรกิจ
กิจกรรมเหล่านี้มีความจำเป็นอย่างน้อยในระดับหนึ่งเพื่อรักษาความสามารถในการ
การแข่งขัน
ดังนั้นจึงต้องได้รับการพิจารณาในขณะที่คุณสร้างแผนการตลาดของคุณ

สิ่งสำคัญคือธุรกิจต้องมีการติดตาม บันทึก และบันทึกผลตอบแทนจากการลงทุน
โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการตลาด
ด้วยวิธีนี้เจ้าของธุรกิจจะมีบันทึกอย่างต่อเนื่องว่าแคมเปญใดล้มเหลวและแคมเปญ
ใดที่ประสบความสำเร็จ...และเขา/เธออาจสามารถตรวจสอบรูปแบบที่เกิดขึ้นใหม่ได้
แน่นอนว่าการรู้ว่าเมื่อใดที่บางอย่างได้ผลและเวลา/เงินที่สามารถเปลี่ยนไปสู่สิ่งที่
ได้ผลนั้นเป็นสิ่งสำคัญก่อนที่จะทำการตัดสินใจทางการตลาดในอนาคต
เริ่มต้นด้วยการสร้างฐานลูกค้าและกิจกรรมของคุณ
จากนั้นติดตามกิจกรรมทางการตลาด งานกิจกรรม โฆษณาทั้งหมด
รวมถึงจำนวนเงินและเวลาที่ใช้ไปกับแต่ละกิจกรรม
คำนวณยอดขายรวมหรือลูกค้าใหม่ตามเส้นฐานเพื่อตรวจสอบการเพิ่มขึ้น
นอกจากนี้คุณยังสามารถระบุจำนวนชั่วโมงของพนักงานที่ใช้ไปในการโปรโมต
หรือทำงานเพื่อสร้างกิจกรรมนี้ได้โดยง่าย
อีกทั้งยังเป็นความคิดที่ดีที่จะให้ลูกค้าหรือชื่อเหตุการณ์แก่ลูกค้าที่พวกเขาสามารถ
ตอบสนองได้
(หรือคุณอาจให้ตัวแทนฝ่ายบริการลูกค้าของคุณสอบถามว่าลูกค้าทราบเหตุการณ์นี้ได้อย่างไรและจากที่ใด) ไม่ว่าในกรณีใด
สิ่งสำคัญคือต้องค้นหาว่ากิจกรรมใดสร้างรายได้มากกว่า
กิจกรรมใดสร้างงานมากกว่าแต่ได้ผลตอบแทนน้อยกว่า
เพื่อที่คุณจะได้ปรับแผนการตลาดในอนาคต
หากคุณต้องการความช่วยเหลือในการสร้างแผนการตลาด
โปรดนัดหมายที่สำนักงาน SBDC ในพื้นที่ของคุณ

บทที่สาม:
ความเป็นไปได้ทำ
ทางการเงิน

www.georgiasbdc.org

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

หลังจากพิจารณาว่ามีตลาดที่มีศักยภาพสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ของคุณแล้ว

ขั้นตอนต่อไปคือการพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงินของความพยายามนี้ การประมาณนี้รวมถึงการสืบเสาะ

คุณต้องใช้เวลาเท่าไรในการเปิดธุรกิจ (ค่าใช้จ่ายครั้งเดียว)

และต้องใช้เวลาเท่าไรจนกว่าธุรกิจจะสร้างเงินสดได้เพียงพอสำหรับเลี้ยงตัวเอง จุดสุดท้ายของการประเมินจะเป็นการตัดสินใจว่าศักยภาพในการทำกำไรในระยะยาวนั้นคุ้มค่ากับเวลาและความพยายามที่จำเป็นเพื่อไปถึงจุดนั้นหรือไม่

ในระยะเริ่มต้น

การมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอสำหรับระยะสั้นมีความสำคัญมากกว่าผลกำไร อย่างไรก็ตามในระยะยาวธุรกิจต้องมีทั้งความสามารถในการทำกำไรและเงินทุนหมุนเวียนที่เพียงพอ

**การประมาณค่าใช้จ่าย
ในการเริ่มต้น
ธุรกิจของคุณ**

ขั้นตอนแรกของกระบวนการนี้คือการพัฒนารายการสิ่งของทั้งหมดที่จำเป็นก่อนที่จะ "เปิดประตู" ของธุรกิจและให้บริการลูกค้า รายการนี้ควรรวมถึงทรัพย์สินทั้งหมด เช่น ที่ดิน อาคาร สินค้าคงคลัง อุปกรณ์ และส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า ต้องคำนวณจำนวนเงินทุนหมุนเวียนด้วยแบบฟอร์มในหน้าต่อไปนี้ของคู่มือนี้ให้รายละเอียดเกี่ยวกับการคำนวณขั้นพื้นฐานของการประมาณความต้องการเงินทุนสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจใหม่

เวิร์กชีตที่ชื่อว่า "ค่าใช้จ่ายครั้งเดียวในการเปิดธุรกิจของคุณ" แสดงรายการค่าใช้จ่ายครั้งเดียวทั่วไปที่ผู้ประกอบการต้องเผชิญเมื่อเริ่มต้นธุรกิจ อย่าลืมนำค่าใช้จ่ายเหล่านี้ไปปรับแต่งเวิร์กชีตนี้ให้เหมาะกับธุรกิจเฉพาะของคุณ รับประมาณการค่าใช้จ่ายหลักอย่างน้อยสามครั้งเพื่อสนับสนุนตัวเลขทั้งหมด

ผู้ประกอบการหลายคนคิดว่าการมีเงินทุนเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายเริ่มต้นก็เพียงพอแล้วในการเปิดธุรกิจ อย่างไรก็ตามนี่ไม่ใช่ทั้งหมด ต้องมีเงินทุนเพียงพอที่จะเปิดประตูหลังจากเริ่มต้นธุรกิจ เงินเพิ่มเติมเหล่านี้เรียกว่า "ทุนหมุนเวียน" หรือ "ทุนดำเนินการ" ซึ่งครอบคลุมค่าใช้จ่ายประจำวันที่ธุรกิจเกิดขึ้น จนกว่าธุรกิจจะสร้างรายได้เพียงพอที่จะเลี้ยงตัวเองได้ เงินทุนหมุนเวียนจะต้องจัดหาจากแหล่งอื่น (เช่น สินเชื่อส่วนบุคคล)

องค์ประกอบที่สำคัญอย่างหนึ่งของเงินทุนหมุนเวียนคือการจ่ายเงินเดือน ซึ่งรวมถึงเงินเดือนของเจ้าของและพนักงานด้วย เวิร์กชีตที่ 2 ชื่อว่า "ค่าใช้จ่ายส่วนตัวรายเดือน" จะช่วยคำนวณความต้องการเงินเดือนตอนนี้ไม่ใช่เวลาที่จะคิดว่าคุณสามารถใช้ชีวิตอย่างประหยัดได้มากกว่าในอดีต พยายามประมาณการค่าใช้จ่ายตามความเป็นจริง อาจใช้ตัวเลขที่สูงกว่าความเป็นจริง กล่าวอีกนัยหนึ่งหากค่าโทรศัพท์คาดว่าจะอยู่ระหว่าง 3,500 บาทถึง 5,250 บาทต่อเดือน ให้ใช้ 5,250 บาทเป็นค่าประมาณ การปฏิบัติตามแนวทางนี้จะช่วยป้องกันการขาดแคลนเงินสดสำหรับค่าใช้จ่ายในครัวเรือน

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

ค่าใช้จ่ายเพียงครั้งเดียวที่จำเป็นในการเปิดธุรกิจ	
ค่าทำบัญชี	_____ บาท
ค่าธรรมเนียมทางกฎหมาย.....	_____ บาท
ค่าธรรมเนียมสถาปัตยกรรม.....	_____ บาท
ค่าธรรมเนียมวิชาชีพอื่นๆ.....	_____ บาท
การออกใบอนุญาต.....	_____ บาท
เงินฝากสาธารณูปโภค	_____ บาท
ฝากเช่า	_____ บาท
ที่ดิน.....	_____ บาท
อาคาร.....	_____ บาท
การเตรียมไซต์.....	_____ บาท
การติดตั้งโทรศัพท์.....	_____ บาท
อุปกรณ์.....	_____ บาท
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่ง	_____ บาท
การติดตั้งเฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่ง	_____ บาท
รายการสิ่งของ.....	_____ บาท
เครื่องใช้สำนักงาน	_____ บาท
ครุภัณฑ์ปฏิบัติการ.....	_____ บาท
การโฆษณาและการส่งเสริมการขายล่วงหน้า	_____ บาท
อื่นๆ.....	_____ บาท
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมดครั้งเดียว.....	_____ บาท

**การประมาณค่าใช้จ่าย
ในการเริ่มต้น
ธุรกิจของคุณ**

www.georgiasbdc.org

**การประมาณค่าใช้จ่าย
จ่าย
ในการเริ่มต้น
ธุรกิจของคุณ**

ค่าใช้จ่ายส่วนตัวรายเดือน

บ้าน

ค่าผ่อนบ้านหรือค่าเช่า.....	_____ บาท
การบำรุงรักษาและการซ่อมแซม.....	_____ บาท
ประกันภัยบ้านหรือผู้เช่า.....	_____ บาท
ความปลอดภัย	_____ บาท
การควบคุมศัตรูพืช.....	_____ บาท
ไฟฟ้า	_____ บาท
แก๊ส.....	_____ บาท
น้ำ.....	_____ บาท
โทรศัพท์บ้าน.....	_____ บาท
โทรศัพท์มือถือ.....	_____ บาท
ค่าบริการอินเทอร์เน็ต.....	_____ บาท
เคเบิลทีวี.....	_____ บาท
การบำรุงรักษาสนามหญา.....	_____ บาท
ภาษีโรงเรือน.....	_____ บาท
อาหาร.....	_____ บาท
เสื้อผ้า.....	_____ บาท
ประกันสุขภาพ.....	_____ บาท
ค่ารักษาพยาบาล.....	_____ บาท
ของใช้ในครัวเรือน.....	_____ บาท
ความบันเทิง.....	_____ บาท
บัตรเครดิต 1.....	_____ บาท
บัตรเครดิต 2.....	_____ บาท
การท่องเที่ยว.....	_____ บาท
ค่าธรรมเนียม / การสมัครสมาชิก.....	_____ บาท
ผลงาน.....	_____ บาท
เบ็ดเตล็ด.....	_____ บาท
อื่นๆ.....	_____ บาท
อื่นๆ.....	_____ บาท

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การประมาณค่าใช้จ่าย
ในการเริ่มต้น
ธุรกิจของคุณ

ค่าใช้จ่ายส่วนตัวรายเดือน (ต่อ)	
อัตราดอกเบี้ย	
ชำระเงินกู้ 1	\$ _____
ชำระเงินกู้ 2	\$ _____
ประกันภัย 1	\$ _____
ประกันภัย 2	\$ _____
การบำรุงรักษาและการซ่อมแซม	\$ _____
เชื้อเพลิง	\$ _____
แท็กซี่	\$ _____
ค่าใช้จ่ายรายเดือนทั้งหมด	\$ _____
ลบ:	
รายได้จากแหล่งอื่น	\$ _____
เท่ากับ:	
ค่าครองชีพส่วนตัวที่ธุรกิจต้องรับผิดชอบ	\$ _____
เพิ่ม:	
ภาษี (รัฐบาลกลาง รัฐ และท้องถิ่น)	\$ _____
เท่ากับ:	
ข้อกำหนดเงินเดือนขั้นต่ำ	\$ _____

ข้อกำหนดด้านเงินเดือนที่คำนวณในเวิร์กชีตก่อนหน้าจะถูกใช้ในเวิร์กชีตถัดไป: "ค่าใช้จ่ายทางธุรกิจสำหรับหนึ่งเดือน"
เวิร์กชีตนี้จะช่วยระบุความต้องการเงินทุนหมุนเวียนโดยประมาณของธุรกิจใหม่
เวิร์กชีตค่าใช้จ่ายทางธุรกิจเป็นจุดเริ่มต้นในการประเมินความต้องการเงินทุนเริ่มต้นสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจ
เนื่องจากปริมาณการขายส่งผลต่อค่าใช้จ่ายบางส่วน (ค่าใช้จ่ายผันแปร)
ให้ถือว่าระดับการขายที่กำหนดสำหรับเดือนเฉลี่ยตลอดจนระดับสินค้าคงคลังที่สม่ำเสมอ

**การประมาณค่าใช้จ่าย
ง่าย
ในการเริ่มต้น
ธุรกิจของคุณ**

ค่าใช้จ่ายของธุรกิจสำหรับหนึ่งเดือน	
เงินเดือนของเจ้าของ (ดูเอกสารค่าใช้จ่ายส่วนตัวรายเดือน)	\$ _____
เงินเดือนพนักงาน.....	\$ _____
ภาษีเงินเดือน	\$ _____
ค่าการโฆษณา/การตลาด	\$ _____
ค่าธรรมเนียมการบัญชี/กฎหมาย.....	\$ _____
ค่าวัสดุหรือสินค้าคงคลัง (สมมติค่าเฉลี่ย ยอดขายของเดือน).....	\$ _____
ค่าอุปกรณ์ปฏิบัติการ.....	\$ _____
ค่าเครื่องใช้สำนักงาน	\$ _____
ค่าเช่า	\$ _____
ค่าเช่าอุปกรณ์.....	\$ _____
ค่าสาธารณูปโภค	\$ _____
ค่าโทรศัพท์/โทรศัพท์มือถือ.....	\$ _____
การชำระสินเชื่อ (รวมดอกเบี้ย).....	\$ _____
ค่าประกัน	_____
	\$
ค่าภาษีและใบอนุญาต.....	\$ _____
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซม	\$ _____
ค่าธรรมเนียมธนาคาร/ค่าธรรมเนียมบัตรเครดิต (ขึ้นอยู่กับยอดขายเฉลี่ยต่อเดือน)	\$ _____
ค่าธรรมเนียมการรักษาความปลอดภัย	\$ _____
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	\$ _____
ค่าใช้จ่ายทั้งหมดของธุรกิจในช่วงเวลาหนึ่งเดือน.....	\$ _____

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

หลังจากกำหนด "ค่าใช้จ่ายครั้งเดียว" และ
"ค่าใช้จ่ายทางธุรกิจโดยเฉลี่ยสำหรับหนึ่งเดือนแล้ว"
ให้ใช้กฎทั่วไปในการคำนวณจำนวนเงินโดยประมาณที่จำเป็นในการเริ่มต้นทำ
ธุรกิจ
สิ่งนี้ถือเป็นการระมัดระวังในการระดมทุนที่จะครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการดำเนิน
งานตั้งแต่สามถึงเก้าเดือน
ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจที่เริ่มต้นและกระแสเงินสดที่คาดหวัง
ในตารางด้านล่างให้นำปัจจัยค่าใช้จ่ายทางธุรกิจรายเดือนของคุณด้วยจำนวนเดี
อนที่คาดไว้ซึ่งจะใช้เวลานานกว่ารายได้ต่อเดือนจะเกินค่าใช้จ่ายรายเดือน

**การประมาณค่าใช้จ่าย
จ่าย
ในการเริ่มต้น
ธุรกิจของคุณ**

ค่าใช้จ่ายครั้งเดียว บาท

รวมกับ

ค่าใช้จ่ายของธุรกิจในช่วงเวลาหนึ่งเดือน
คุณด้วย (3 ถึง 9 เดือน)..... บาท

เท่ากับ

ต้องใช้เงินทุนโดยประมาณ บาท

ก่อนที่จะดำเนินการตามแนวคิดของคุณต่อไป
คุณควรวิเคราะห์เงินทุนทั้งหมดที่จำเป็นในการเริ่มต้นในการทำธุรกิจของคุณแ
ละนำมาเทียบกับเงินทุนที่คุณมีอยู่แล้วและเงินทุนที่มีให้คุณ
หากคุณกำลังมองหาแหล่งเงินทุนภายนอกสำหรับกิจการของคุณ บทที่ 5
ของคู่มือนี้จะมีข้อมูลที่สำคัญบางประการ

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การพัฒนา ประมาณการ ทางการเงิน

หลังจากคำนวณค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นแล้ว
ขั้นตอนต่อไปในการพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงินคือการพัฒนาประมาณการทางการเงิน การประมาณการเหล่านี้จะแสดงให้เห็นว่าธุรกิจมีศักยภาพที่จะได้รับผลกำไรเท่าใด
งบดุล
งบกำไรขาดทุนที่คาดการณ์และงบกระแสเงินสดสามารถทำหน้าที่เป็นบัตรรายงานสำหรับธุรกิจใหม่ได้
งบการเงินที่ประมาณการไว้จะแสดงให้เห็นว่าธุรกิจทำได้มากน้อยแค่ไหนทั้งในด้านผลกำไร , สภาพคล่อง (เงินสดที่มีอยู่) และความสามารถที่จะชำระหนี้ได้

งบดุล

งบดุลเป็นแนวคิดที่ค่อนข้างตรงไปตรงมา โดยสามารถสรุปได้ด้วยสมการทางบัญชี สินทรัพย์ = หนี้สิน + ทุนของเจ้าของ ตัวอย่างเช่น สมมติว่ากำลังดำเนินธุรกิจจากอาคารมูลค่า 3.5 ล้านบาท มีการชำระเงินสดาวน 700,000 บาท เหลือจำนวน 2,800,000 บาท การกรอกจำนวนเงินลงในสูตรทางบัญชีสำหรับงบดุล จะมีสินทรัพย์ 3.5 ล้านบาท หนี้สิน 2,800,000 บาทและทุนของเจ้าของ 700,000 บาทจากสินทรัพย์ทั้งหมด ทุนของเจ้าของคือส่วนหนึ่งของสินทรัพย์ที่เป็นเจ้าของและหนี้สินคือส่วนหนึ่งของสินทรัพย์ที่เป็นหนี้ อยู่

งบดุลแสดงถึงสถานะของธุรกิจณเวลาใดเวลาหนึ่ง
ดังนั้นจึงให้ภาพรวมของสถานะทางการเงินของธุรกิจ องค์ประกอบของงบดุลมีการกำหนดดังนี้:

สินทรัพย์

สินทรัพย์คือรายการที่มีตัวตนหรือไม่มีตัวตนซึ่งมีมูลค่าและอาจนำไปใช้โดยธุรกิจของคุณ โดยปกติสินทรัพย์จะถูกจัดประเภทเป็นกระแสยาวนาน คงที่ หรืออื่นๆ
สินทรัพย์หมุนเวียนคือสินทรัพย์ที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ในรอบ 12 เดือน
สินทรัพย์หมุนเวียนที่พบบ่อยที่สุดคือเงินสด บัญชีลูกหนี้และสินค้าคงคลัง
สินทรัพย์ถาวรคือสินทรัพย์ที่จะใช้เกินหนึ่งปี ได้แก่ อุปกรณ์ เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ติดตั้งที่ดินและอาคาร สินทรัพย์อื่นๆคือสินทรัพย์ที่อยู่นอกประเภทปัจจุบันและประเภทคงที่ เช่น สิทธิบัตรและค่าความนิยม

หนี้สิน

หนี้สินคือหนี้ที่เกิดขึ้นจากธุรกิจและติดค้างกับผู้อื่น
หนี้สินสามารถอธิบายได้ว่าเป็นปัจจุบันหรือระยะยาว
หนี้สินในปัจจุบันคือหนี้สินที่ต้องชำระภายในระยะเวลา 12 เดือน
ตัวอย่างของหนี้สินหมุนเวียน ได้แก่ บัญชีเจ้าหนี้ ภาษี และส่วนของหนี้สินระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี
หนี้สินระยะยาวคือหนี้สินที่มีระยะเวลาคืนทุนเกินหนึ่งปี
ตัวอย่างของหนี้สินระยะยาว ได้แก่ การจำนอง ตัวเงินกู้ยืม การกู้ยืมอุปกรณ์ และการกู้ยืมแก่ผู้ถือหุ้น

ทุนของเจ้าของ

ทุนของเจ้าของคือการลงทุนเริ่มแรกในธุรกิจ
รายได้ใดๆที่สร้างจากธุรกิจที่ธุรกิจเก็บไว้ (กำไรสะสม)
และการลงทุนเพิ่มเติมใดๆในธุรกิจ

ตัวอย่างบุคคลควรมีการแสดงว่าเงินที่ใช้ในการเริ่มต้นทำธุรกิจมาจากไหนและนำไปใช้อย่างไร
เวิร์กชีตถัดไปอาจใช้เป็นพื้นฐานสำหรับบุคคลที่คาดการณ์ไว้ของคุณ
คุณสามารถปรับแต่งให้ตรงตามความต้องการเฉพาะและความซับซ้อนของธุรกิจของคุณ
คุณควรจัดทำงบดุลโดยพิจารณาว่าธุรกิจจะมีลักษณะอย่างไรในวันที่เปิดทำการ
แบบฝึกหัดนี้จะแสดงให้เห็นว่าคุณเป็นเจ้าของธุรกิจอะไรและคุณยังติดค้างอะไรอยู่บ้างในช่วงเวลาเริ่มต้นนี้

การพัฒนา
ประมาณการ
ทางการเงิน

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การพัฒนา
ประมาณการ
ทางการเงิน

ฐานะของที่ระลึก SBDC "R" Us ณ วันที่ 31 ธันวาคม XXXX			
สินทรัพย์		หนี้สินและทุนของผู้ถือหุ้น	
<u>สินทรัพย์หมุนเวียน</u>		<u>หนี้สินหมุนเวียน</u>	
เงินสด	5,000	บัญชีเจ้าหนี้	12,000
บัญชีลูกหนี้	3,000	ภาษีการขายที่ต้องชำระ	300
สินค้าคงคลัง	<u>50,000</u>	หนี้สินระยะยาว	<u>4,000</u>
สินทรัพย์หมุนเวียนทั้งหมด	58,000	หนี้สินหมุนเวียนทั้งหมด	16,300
<u>สินทรัพย์ถาวร</u>		<u>หนี้สินระยะยาว</u>	
อุปกรณ์ 15,00		หมายเหตุอุปกรณ์ที่ต้องชำระ.	30,000
เฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ติดตั้ง	50,000		
หักค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>(30,000)</u>		
สินทรัพย์ถาวรทั้งหมด.....	35,000	หนี้สินทั้งหมด	46,300
<u>ทุนของเจ้าของ</u>			
		เงินลงทุนของเจ้าของ	20,000
		กำไรสะสม	<u>26,700</u>
		ทุนของเจ้าของทั้งหมด	46,700
สินทรัพย์ทั้งหมด.....	93,000	หนี้สินและทุนของเจ้าของทั้งหมด	93,000

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การพัฒนา ประมาณการ ทางการเงิน

งบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุนแสดงถึงความสามารถในการทำกำไร (หรือขาดไป) ของธุรกิจในช่วงเวลาที่กำหนด งบกำไรขาดทุนสามารถครอบคลุมช่วงเวลาใดก็ได้ แต่โดยปกติจะครอบคลุมรายเดือน ไตรมาส หรือปี งบกำไรขาดทุนให้รายละเอียดรายได้ของธุรกิจ (เงินเข้า) และค่าใช้จ่าย (เงินออก) ในช่วงเวลาที่กำหนด รายการต่อไปนี้ประกอบทั่วไปของงบกำไรขาดทุน:

รายได้ - คือเงินที่เข้ามาในธุรกิจจากการขายสินค้าหรือบริการ วิธีการบัญชีที่เลือกจะกำหนดว่ารายได้ของเดือนใดจะปรากฏในงบกำไรขาดทุน (วิธีการบัญชีมีรายละเอียดอยู่ในบทที่ 7 ของคู่มือเล่มนี้) เมื่อใช้วิธีการทางบัญชี รายได้จะถูกรายงานเมื่อได้รับเงินสดจริง เมื่อใช้วิธีการคงค้าง รายได้จะรับรู้เมื่อกระบวนการรับรายได้เสร็จสมบูรณ์ ไม่ว่าจะได้รับเงินสดหรือไม่ก็ตาม ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตสามารถช่วยพิจารณาว่าวิธีการบัญชีแบบใดเหมาะสมกับธุรกิจของคุณมากที่สุด

ต้นทุนขาย - นี่คือผลิตภัณฑ์ที่ธุรกิจของคุณขายในช่วงเวลาที่กำหนด ไม่จำเป็นต้องเป็นสินค้าที่ซื้อในช่วงเวลานั้น เนื่องจากอาจมีสินค้าคงเหลือในสินค้าคงคลังจากช่วงก่อนหน้า นอกจากนี้สินค้าทั้งหมดที่มีขายอาจไม่จำเป็นต้องขายในช่วงเวลานั้น มีสูตรมาตรฐานในการกำหนดต้นทุนขายดังนี้:

	สินค้าคงคลังเริ่มต้น
บวก (+)	<u>การซื้อ</u>
	สินค้าพร้อมจำหน่าย
ลบ (-)	<u>สินค้าคงคลังสิ้นสุด</u>
เท่ากับ (=)	ต้นทุนสินค้าขาย

กำไรขั้นต้น - รายได้ลบต้นทุนขายคือกำไรขั้นต้น กำไรขั้นต้นเป็นตัวบ่งชี้ที่ดีของพฤติกรรมการซื้อและราคา ราคาที่ต่ำเกินไปหรือการซื้อสินค้าที่สูงเกินไปอาจส่งผลเสียต่อกำไรขั้นต้น ตรวจสอบกับมาตรฐานอุตสาหกรรมเพื่อทำการเปรียบเทียบ

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน - สิ่งนี้คือต้นทุนนอกเหนือจากต้นทุนขายของการสร้างรายได้จากการขายสินค้าและบริการ ค่าใช้จ่ายเหล่านี้อาจคงที่หรือแตกต่างกันไปในแต่ละเดือน ค่าใช้จ่ายผันแปรมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการพัฒนาประมาณการทางการเงินกับรายได้ที่เปลี่ยนแปลง เมื่อรายได้เพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายเหล่านี้ก็เพิ่มขึ้น และเมื่อรายได้ลดลง ค่าใช้จ่ายเหล่านี้ก็ลดลง การเปลี่ยนแปลงรายได้ไม่ส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายคงที่ ตัวอย่างของค่าใช้จ่ายผันแปร ได้แก่ ค่าคอมมิชชั่นและค่าธรรมเนียมบัตรเครดิต ตัวอย่างของค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเช่า เงินเดือน และค่าธรรมเนียมวิชาชีพ

กำไรจากการดำเนินงาน -
กำไรจากการดำเนินงานคือกำไรขั้นต้นลบด้วยค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
กำไรจากการดำเนินงานคือกำไรที่ได้รับในระหว่างการดำเนินการตามปกติ

การพัฒนา
ประมาณการ
ทางการเงิน

รายได้และค่าใช้จ่ายอื่นๆ -
รายได้และค่าใช้จ่ายอื่นๆไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงานประจำวัน
ตัวอย่างของรายได้อื่นๆ ได้แก่
ดอกเบี้ยจากหลักทรัพย์ในความต้องการของตลาดและเงินปันผลที่ได้รับจากการลงทุน ตัวอย่างของค่าใช้จ่ายอื่นๆ ได้แก่ ดอกเบี้ยหนี้

กำไรสุทธิก่อนหักภาษี - กำไรสุทธิก่อนหักภาษีคือกำไรจากการดำเนินงานลบด้วยรายได้และค่าใช้จ่ายอื่นๆ

กำไรสุทธิ - กำไรสุทธิคือกำไรสุทธิก่อนหักภาษีลบด้วยภาษี

ข้อมูลในหน้าต่อไปนี้เป็นตัวอย่างของงบกำไรขาดทุน

การพัฒนา
ประมาณการ
ทางการเงิน

งบกำไรขาดทุน	
รายได้	150,000
ต้นทุนขาย	70,000
กำไรขั้นต้น.....	80,000
<u>ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน:</u>	
ค่าธรรมเนียมการบัญชี.....	250
ค่าการโฆษณา.....	4,500
ค่าธรรมเนียมธนาคาร/บัตรเครดิต	3,000
ค่าเสื่อมราคา.....	5,000
เงินเดือนพนักงาน.....	12,500
ค่าประกัน	750
ค่าธรรมเนียมทางกฎหมาย.....	250
ค่าบำรุงรักษาและการซ่อมแซม.....	250
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด.....	300
ค่าเครื่องใช้สำนักงาน	1,200
เงินเดือนเจ้าหน้าที่	20,000
ค่าอุปกรณ์ปฏิบัติการ	3,000
ภาษีเงินเดือน.....	3,580
ค่าเช่า.....	12,000
ค่ารักษาความปลอดภัย.....	360
ภาษีและใบอนุญาต	220
ค่าโทรศัพท์	1,500
ค่าสาธารณูปโภค	1,800
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งหมด	70,460
กำไรจากการดำเนินงาน.....	9,540
<u>รายได้และค่าใช้จ่ายอื่นๆ:</u>	
ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย.....	1,750
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	7,790
ภาษี.....	1,700
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	6,090

โดยปกติแล้วจำเป็นต้องมีการประมาณการรายได้และค่าใช้จ่ายอย่างน้อยสองปีเพื่อกำหนดความสามารถในการทำกำไรและความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่อาจเกิดขึ้น การจัดทำงบกำไรขาดทุนเป็นขั้นตอนแรกในการพิจารณาว่าเงินสดจะไหลเวียนในธุรกิจของคุณอย่างไร ข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนจะช่วยสร้างประมาณการกระแสเงินสดขอแนะนำให้คุณจัดทำทั้งการประมาณการและงบกำไรขาดทุนเป็นประจำทุกเดือน

การพัฒนา ประมาณการ ทางการเงิน

งบกระแสเงินสด

บ่อยครั้งที่ธุรกิจของคุณสามารถที่จะทำกำไรได้ในระยะสั้นในขณะที่ประสบกับปัญหากระแสเงินสดติดลบ นั่นคือมีการจ่ายเงินออกจากธุรกิจมากกว่าที่ได้รับ ดังนั้นจึงเป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องเข้าใจว่าวงจรเงินสดหมุนเวียนในธุรกิจของคุณอย่างไร งบกระแสเงินสดจะบันทึกเรื่องนี้

การพัฒนางบกระแสเงินสดสามารถทำได้ผ่านสองวิธี ได้แก่ วิธีทางอ้อมและวิธีทางตรง วิธีทางอ้อมจะนำกำไรสุทธิจากงบกำไรขาดทุนมาปรับตามการเปลี่ยนแปลงในบัญชีซึ่งสมดุลในช่วงเวลาที่กำหนดเพื่อให้คุณได้รับกระแสเงินสดที่แท้จริง สำหรับวัตถุประสงค์ของคู่มือเล่มนี้

เราจะเน้นที่วิธีการโดยตรงเนื่องจากง่ายต่อการกำหนดแนวคิดและแสดงความเชื่อมโยงโดยตรงระหว่างเงินสดเข้าหรือออกจากการดำเนินงาน กิจกรรมทางการเงิน และกิจกรรมการลงทุน นักบัญชีสามารถให้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับวิธีการทางอ้อมได้

เงินสดจากการดำเนินงานเป็นผลมาจากเงินสดที่ไหลเข้าไปในธุรกิจและเงินสดที่ไหลออกจากธุรกิจเนื่องจากกิจกรรมประจำวัน

เงินสดที่ไหลเข้ามาในธุรกิจจากการดำเนินงานคือเงินสดจากการขายเงินสดในช่วงเวลาที่กำหนดและจากลูกหนี้การค้าที่เรียกเก็บจริงในช่วงเวลานั้น

เงินสดที่ไหลออกจากกิจการเนื่องจากการดำเนินงานประกอบด้วยค่าใช้จ่ายประจำ เช่น การซื้อสินค้าคงคลัง ค่าใช้จ่ายเงินเดือน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่น ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น

เงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงินเป็นผลมาจากเงินสดรับจากการกู้ยืมหรือเงินสดจ่ายเพื่อชำระคืนเงินกู้หรือชำระเงินก่อน

เงินสดจากกิจกรรมการลงทุนมักเป็นเงินสดที่ได้รับจากนักลงทุนหรือเจ้าของบริษัท หรือเงินสดที่จ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ของบริษัท

เมื่อแนวคิดทางธุรกิจพัฒนาขึ้น

การสันนิษฐานว่ามีเงินสดคงเหลือในหกเดือนเพื่อครอบคลุมค่าใช้จ่ายอาจมีความแม่นยำน้อยลง

การประมาณการกระแสเงินสดในแต่ละเดือนจะช่วยให้คุณประมาณปริมาณเงินทุนหมุนเวียนที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจได้แม่นยำยิ่งขึ้น

งบกระแสเงินสดควรเป็นแนวทางหลักในการพิจารณาความต้องการกระแสเงินสด

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การพัฒนา ประมาณการ ทางการเงิน

เทมเพลตต่อไปนี้อาจใช้เพื่อพัฒนาการประมาณการกระแสเงินสดของคุณเอง
เทมเพลตนี้ใช้เพื่อเป็นเพียงแนวทางเท่านั้น
และควรปรับให้เหมาะกับธุรกิจของคุณโดยเฉพาะ
การประมาณการกระแสเงินสดจะแสดงเมื่อมีการขาดดุลเงินสด
และการขาดดุลเงินสดจะเพิ่มขึ้นมากเพียงใดก่อนที่ธุรกิจจะมีเงินสดเพียงพอที่จะ
ดำรงอยู่ได้ หากมีประมาณการเงินสดติดลบ
คุณต้องจัดหาเงินสดจากตัวเลือกทางการเงินหรือการลงทุนเพื่อชดเชยการขาดดุล
เงินสด ในระยะสั้น กระแสเงินสดคือสิ่งสำคัญ ในระยะยาว
ความสามารถในการทำกำไรก็มีความสำคัญเช่นเดียวกัน

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

กระแสเงินสดรายเดือนที่คาดการณ์ไว้
สำหรับธุรกิจของคุณ
ตั้งแต่เดือนที่ 1 ถึงเดือนที่ 12 ประจำปี
25XX

	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	ฯลฯ...
เงินสดที่ได้รับจากการดำเนินงาน:							
เงินสดจากการขาย							
บัญชีลูกหนี้							
เงินสดอื่นๆที่ได้รับมา							
เงินสดที่ได้รับจากการดำเนินงานทั้งหมด:							
เงินสดที่ได้รับจากการจัดหาเงินทุนหรือการลงทุน							
สินเชื่อธนาคาร							
การลงทุนของเจ้าของ							
อื่นๆ							
เงินสดที่ได้รับจากการจัดหาเงินทุนทั้งหมด							
เงินสดที่ได้รับมาทั้งหมด							
เงินสดที่ใช้จ่ายจากการดำเนินงาน:							
การจัดซื้อ/สินค้าคงคลัง							
ค่าธรรมเนียมการบัญชี							
ค่าโฆษณา							
ค่าธรรมเนียมธนาคาร/บัตรเครดิต							
เงินเดือนพนักงาน							
ค่าประกัน							
ค่าธรรมเนียมทางกฎหมาย							
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซม							
ค่าเครื่องใช้สำนักงาน							
เงินเดือนเจ้าหน้าที่							
ค่าอุปกรณ์ปฏิบัติการ							
ภาษีเงินเดือน							
ค่าเช่า							
ค่ารักษาความปลอดภัย							
ภาษีและใบอนุญาต							

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

กระแสเงินสดรายเดือนที่คาดการณ์ไว้
สำหรับธุรกิจของคุณ
ตั้งแต่เดือนที่ 1 ถึงเดือนที่ 12 ประจำปี
25XX
(ต่อ)

	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	ฯลฯ...
ค่าโทรศัพท์							
ค่าสาธารณูปโภค							
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด							
เงินสดที่ใช้จ่ายจากการดำเนินงานทั้งหมด:							
เงินสดที่ใช้จ่ายเพื่อการจัดหาเงินทุนหรือการลงทุน:							
การชำระคืนเงินกู้							
การจัดซื้ออุปกรณ์							
อื่นๆ							
เงินสดที่ใช้จ่ายเพื่อการจัดหาเงินทุนหรือการลงทุนทั้งหมด:							
เงินสดทั้งหมดจากการดำเนินงาน การจัดหาเงินทุน และการลงทุน							
กระแสเงินสดสุทธิ							
ยอดคงเหลือเริ่มต้น							
กระแสเงินสดสะสม							



การวิเคราะห์ความสำเร็จที่อาจเกิดขึ้นของธุรกิจใหม่สามารถทำได้หลายวิธี
 ในระยะแรก ธุรกิจควรพยายามสร้างหนี้ที่ทำกำไรได้เท่านั้น (เช่น
 มีการคืนเงินให้กับธุรกิจผ่านทางการเงินที่มากกว่าค่าใช้จ่ายในการจ่าย)
 นอกจากนี้อย่าลืมต้นทุนเสียโอกาสในการดำเนินธุรกิจ
 นั่นคือสามารถทำเงินได้มากขึ้นเพื่อทำอย่างอื่นหรือการลงทุนนี้อาจให้ผลตอบแทนที่ดี
 กว่าหากลงทุนที่อื่น
 หากสถานการณ์ที่ดีที่สุดสำหรับธุรกิจที่เสนอไม่ตรงตามข้อกำหนดทางการเงิน
 ให้แสวงหาโอกาสที่มีแนวโน้มมากขึ้น

การกำหนดความเป็นไปได้ทางการเงินที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือจุดคุ้มทุน
 จุดคุ้มทุนหมายถึงระดับการขายที่ไม่มีกำไรหรือขาดทุน
 รายได้รวมเท่ากับค่าใช้จ่ายทั้งหมด
 กล่าวอีกนัยหนึ่งคือธุรกิจจะไม่สร้างผลกำไรจนกว่าจะถึงจุดคุ้มทุน
 คำถามที่ต้องตอบคือธุรกิจสามารถสร้างรายได้เพียงพอที่จะเกินจุดคุ้มทุนได้หรือไม่
 ในการคำนวณจุดนี้ จะต้องตั้งสมมติฐานบางประการเกี่ยวกับระดับของธุรกิจ: (1)
 เปอร์เซ็นต์ของต้นทุนผันแปรที่เกี่ยวข้องกับระดับการขายที่กำหนดและ (2)
 ต้นทุนคงที่รวมสำหรับบริษัทตามปริมาณรายได้ที่กำหนด ตัวอย่างเช่น
 สมมติสถานการณ์ต่อไปนี้:

รายได้ต่อหน่วย: 175 บาท
 ต้นทุนสินค้าขาย -70 บาท
 เงินสมทบ.....105 บาท
 หรือ..... 60 เปอร์เซ็นต์
 (105 บาท/175 บาท=0.60 or 60%)
 ต้นทุนคงที่ 2,625,000 บาท

จุดคุ้มทุน..... 2,625,000 บาท/0.60 = 4,375,000 บาท
 หากค่าใช้จ่ายโลหัย เช่น ค่าเช่า เงินเดือน ค่าสาธารณูปโภค ฯลฯ มีมูลค่า 2,625,000
 บาท
 (ซึ่งจะไม่เปลี่ยนแปลง ไม่ว่าปริมาณการขายจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรภายในช่วงที่กำ
 หนด)
 จำนวนเงินคงที่นั้นก็สามารถหารด้วยส่วนต่างกำไรสมทบเพื่อคำนวณจุดคุ้มทุนได้
 ในตัวอย่างนี้ มันคือ 2,625,000 บาทหารด้วย 0.60 เท่ากับ 4,375,000 บาท
 ด้วยรายรับ 4,375,000 บาท
 ธุรกิจไม่ทำเงินหรือสูญเสียเงินจากจุดยืนด้านกำไรและขาดทุน
 ดังนั้นระดับการขายขั้นต่ำที่จะคุ้มทุนคือ 4,375,000 บาท
 จุดคุ้มทุนอาจแสดงเป็นเงินบาทเหมือนกับตัวอย่างนี้หรือเป็นหน่วยที่ขายได้

การประมาณการทางการเงินเป็นส่วนหนึ่งของแผนธุรกิจโดยรวมและได้รับการพัฒนา
 ร่วมกับการเล่าเรื่อง
 การประมาณการเป็นผลมาจากการกระทำที่คุณวางแผนจะทำเมื่อคุณเริ่มต้นและจัดการ
 ธุรกิจของคุณ

บทที่ 3: ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การประเมิน งบการเงิน

ในการประมาณตัวเลขสำหรับการประมาณการทางการเงิน
คุณจำเป็นต้องมีความเข้าใจอย่างถ่องแท้เกี่ยวกับตลาด การแข่งขัน
ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์หรือบริการที่เสนอ
และการดำเนินงานในแต่ละวันของธุรกิจประเภทนี้
องค์ประกอบเหล่านี้ประกอบด้วยโครงสร้างแผนธุรกิจและการเน้นย้ำถึงความสำคัญ
ของประสบการณ์ตรงในประเภทของธุรกิจที่นำเสนอ
อีกทั้งประสบการณ์ในอุตสาหกรรมก่อนหน้ายังสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการมีความ
กระตือรือร้นในการดำเนินงานที่สำคัญต่อภารกิจก่อนที่จะลงทุนเงินและรับความ
เสี่ยงในธุรกิจใหม่

การพัฒนาประมาณการทางการเงินที่ระมัดระวังและสมจริงเป็นกระบวนการลอง
ผิดลองถูกซึ่งต้องใช้การทำซ้ำหลายครั้ง
การประมาณการทางการเงินจะต้องมีการอัปเดตและแก้ไขตลอดกระบวนการปรับ
ใช้แผนธุรกิจเช่นกัน
ด้วยความรู้ที่น่าพอใจเกี่ยวกับความเป็นไปได้ทางการเงินตลาดและความเป็นไปได้ที่
ทางการเงิน
ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่สร้างขึ้นจากการประเมินเหล่านี้มาจัดทำแผนธุรกิจ
ได้

บทที่สี่:
การเตรียมแผน
ธุรกิจ

บทที่ 4: การเตรียมแผนธุรกิจ

งานเขียนแผนธุรกิจอาจฟังดูน่ากลัวแต่ก็ให้ผลที่คุ้มค่า
แผนธุรกิจที่ดีจะสามารถช่วยระบุจุดแข็งและจุดอ่อนค้นหาปัญหาที่อาจเกิดขึ้น
กำหนดความต้องการของธุรกิจของคุณ และกำหนดเป้าหมาย ผู้เขียนหลายคนอธิบายแผนธุรกิจว่าเป็น
“แผนงาน”หรือ“พิมพ์เขียว”ที่ธุรกิจสามารถดำเนินธุรกิจได้
นอกจากจะเป็นเครื่องมือในการดำเนินงานที่ดีแล้ว
แผนธุรกิจยังสร้างความน่าเชื่อถือในข้อเสนอสินเชื่อและทำให้ธุรกิจของคุณแตกต่างจากมุมมองของผู้
ให้กู้

การจัดเตรียมแผนธุรกิจที่ดีจะต้องอาศัยการทำงานหนักและอาจใช้เวลาสองสามสัปดาห์ถึงหลาย
เดือนจึงจะเสร็จสมบูรณ์ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประเด็นที่ต้องระบุในแผน ทักษะการเขียน
และทักษะของคุณในการเตรียมงบการเงิน
ผู้ประกอบการจำนวนมากเร่งรีบในการจัดทำแผนธุรกิจโดยมักจะละทิ้งรายละเอียดที่สำคัญไป
แผนธุรกิจจุดอ่อนทั่วไปบางประการประกอบด้วย:

1. กลยุทธ์ทางธุรกิจที่ไม่มีเหตุผล ไม่สามารถบรรลุผลสำเร็จ หรือไม่สมจริง
2. ไม่ได้ระบุการแข่งขันอย่างละเอียด
3. แผนการตลาดอ่อนแอหรือไม่มีเลย
4. ไม่ได้กล่าวถึงความสามารถในการทำกำไรและการเติบโต
5. การวิจัยตลาดและกลยุทธ์การขายที่ไม่ดี
6. การประมาณการทางการเงินไม่เพียงพอ

(แหล่งที่มา: Mancuso, Joseph R. *How to Get a Business Loan: Without Signing Your Life Away*. New York: Simon and Schuster, 1992.)

ขั้นตอนแรกในการเขียนแผนธุรกิจคือการดูแนวคิดทางธุรกิจอย่างเป็นกลาง
หากคุณได้ทำการประเมินความเป็นไปได้ทางการตลาดและทางการเงินตามที่กำหนดไว้ในหนังสือคู่มือเล่มนี้
คุณสามารถแสดงให้เห็นว่าธุรกิจนี้จะบรรลุเป้าหมายที่คุณตั้งไว้ได้อย่างไร
การทบทวนแผนธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอุตสาหกรรมของคุณ
จะช่วยให้คุณระบุปัจจัยสำคัญในแผนธุรกิจของคุณเองได้ สมาคมการค้ามักจะมีทรัพยากร เช่น
แผนธุรกิจตัวอย่างและข้อมูลอุตสาหกรรม เพื่อช่วยคุณสร้างแผนธุรกิจของคุณ
หากคุณกำลังพิจารณาที่จะซื้อแฟรนไชส์
แฟรนไชส์เซอร์มักจะมีแผนตัวอย่างและข้อมูลที่เป็นประโยชน์

แม้ว่าการดูแผนอื่นๆเป็นวิธีที่ดีในการรับแนวคิดและมุมมองใหม่ๆ
แต่แผนธุรกิจของคุณจะต้องแสดงถึงแนวคิด สถานการณ์ และกลยุทธ์ของคุณ
หลีกเลี่ยงการคัดลอกแผน
อย่าพยายามทำให้กระบวนการวางแผนง่ายขึ้นโดยอาศัยซอฟต์แวร์การวางแผนธุรกิจเพียงอย่าง
เดียว แม้ว่าแพ็คเกจซอฟต์แวร์เหล่านี้จะนำเสนอเมนูที่เป็นมิตรและกราฟิกที่สวยงาม
แต่เจ้าหน้าที่สินเชื่อส่วนใหญ่เคยเห็นเทมเพลตสำเร็จรูปเหล่านี้หลายร้อยแบบ
และคุณจะต้องเสี่ยงต่อการทำให้ผู้ให้กู้ปิดความคิดของคุณ
แผนธุรกิจที่ดีควรสะท้อนถึงประเด็นสำคัญที่สำคัญในธุรกิจของคุณ
การคัดลอกแผนธุรกิจหรือการใช้เทมเพลตอาจทำให้ประเด็นสำคัญไม่ถูกแตะต้อง
นอกจากนี้การใช้เทมเพลตหรือการยืมมากเกินไปจากแผนที่มีอยู่อาจส่งผลเสียต่อความต่อเนื่อง
ของแผน อาจทำให้ผู้ให้กู้เกิดความสับสนและโกรธ

องค์ประกอบ ของแผนธุรกิจ

โดยทั่วไปแล้วโครงสร้างแผนธุรกิจจะเหมือนกันในธุรกิจเกือบทุกธุรกิจ อย่างไรก็ตามประเภทธุรกิจและเป้าหมายของธุรกิจจะกำหนดเนื้อหาและความสำคัญในแผนธุรกิจ ตัวอย่างเช่น ผู้ค้าปลีกที่เริ่มต้นอาจมุ่งเน้นไปที่ปัญหาการผลิตและการจัดจำหน่าย ในขณะที่ผู้ผลิตที่เริ่มต้นอาจมุ่งเน้นไปที่ปัญหาการผลิตรวมและการจัดจำหน่าย ในทำนองเดียวกันแผนธุรกิจที่มีไว้สำหรับนักลงทุนอาจแตกต่างจากแผนธุรกิจที่เตรียมไว้สำหรับผู้ให้กู้แบบดั้งเดิม ผู้ให้กู้แบบดั้งเดิมอาจต้องการอ่านแผนที่สนับสนุนการชำระคืนเงินกู้ ในขณะที่นักลงทุนจะต้องการอ่านแผนที่จะให้รายละเอียดว่าบริษัทจะสร้างมูลค่าและผลตอบแทนจากการลงทุนที่คาดหวังได้อย่างไร ไม่ว่าแผนธุรกิจจะให้บริการตามวัตถุประสงค์ใดก็ตามรูปแบบต่อไปนี้เป็นจุดเริ่มต้นที่ดี:

- หน้าปก
- บทสรุปผู้บริหาร
- คำอธิบายธุรกิจ
- ที่ตั้งธุรกิจ (หากเป็นธุรกิจใหม่หรือที่ตั้งใหม่)
- การดำเนินงาน
- การวิเคราะห์ตลาด
- กลยุทธ์ทางการตลาด
- การจัดการและการปฏิบัติการด้านบุคลากร
- ข้อมูลทางการเงิน
- เอกสารแนบและเอกสารประกอบ

หน้าปก

หน้าปกเป็นหน้าแรกที่คุณอ่านเห็น ดังนั้นการสร้างความประทับใจที่ดีจึงเป็นเรื่องสำคัญ หน้าปกควรมีข้อมูลอ้างอิง รวมถึงชื่อและโลโก้ธุรกิจที่เสนอ ชื่อเจ้าของ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์ อีเมล เว็บไซต์ (ถ้ามี) และวันที่

บทสรุปผู้บริหาร

บทสรุปผู้บริหารเน้นประเด็นสำคัญของแผนธุรกิจ บทสรุปควรให้คำอธิบายโดยย่อเกี่ยวกับธุรกิจเจ้าของ และวัตถุประสงค์ของแผน หากคุณกำลังนำเสนอแผนธุรกิจต่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อ บทสรุปผู้บริหารจะทำหน้าที่เป็น "การขาย" โดยทั่วไปส่วนนี้จะเป็นส่วนแรกที่คุณอ่าน ดังนั้นคุณต้องสร้างความสนใจในการสรุปของคุณเพื่อให้ผู้อ่านต้องการอ่านแผนทั้งหมด โดยปกติส่วนนี้จะไม่เกินหนึ่งหน้าสำหรับผู้ให้กู้แบบเดิม แต่อาจต้องนานกว่านั้นหากผู้อ่านเป็นนักลงทุน เมื่อใช้แผนธุรกิจเพื่อสนับสนุนข้อเสนอสินเชื่อ บทสรุปผู้บริหารควรมีข้อมูลต่อไปนี้:

- ชื่อธุรกิจและลักษณะของธุรกิจ
- ชื่อเจ้าของธุรกิจและข้อมูลการติดต่อ
- โครงสร้างทางกฎหมาย
- จำนวนและระยะเวลาการขอสินเชื่อ
- การใช้เงินกู้
- คำชี้แจงการรักษาความลับ

องค์ประกอบ ของแผนธุรกิจ

คำอธิบายธุรกิจ

ส่วนหลักแรกของแผนธุรกิจควรเป็นคำอธิบายของธุรกิจ ส่วนนี้ให้ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับธุรกิจใหม่และแนวคิดทางธุรกิจทั่วไป ส่วนนี้ยังอธิบายถึงผลิตภัณฑ์และบริการที่ธุรกิจจำหน่าย ตลอดจนเป้าหมายและกลยุทธ์ในการบรรลุเป้าหมายเหล่านั้น นอกเหนือจากโอกาสที่ธุรกิจนี้จะใช้ประโยชน์แล้ว ควรระบุความท้าทายที่คาดการณ์ได้ล่วงหน้าด้วย ผู้ให้กู้และผู้ร่วมทุนอาจไม่พบแผนที่น่าเชื่อถือหากวาดภาพให้ดูสดใสเกินไป หากเป็นไปได้ควรกล่าวถึงหัวข้อเหล่านี้ในคำอธิบายธุรกิจ:

- พันธกิจของธุรกิจ
- ประเภทธุรกิจ (บริการ การค้าปลีก การก่อสร้าง การขายส่ง การผลิต ธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์)
- แบบฟอร์มทางกฎหมาย (เจ้าของคนเดียว, ห้างหุ้นส่วน, บริษัท, บริษัทจำกัด)
- จุดแข็งและกลยุทธ์ของบริษัท
- ช่องโหว่และขั้นตอนการป้องกัน
- คำอธิบายของผลิตภัณฑ์และบริการ
- คำอธิบายของตลาดเป้าหมาย
- ลักษณะและคุณประโยชน์ของสินค้าและบริการ
- ตำแหน่งการขายที่ไม่ซ้ำใคร (ธุรกิจของคุณแตกต่างจากคู่แข่งอย่างไร)
- การวิจัยและพัฒนา (สำหรับบริษัทและผู้ผลิตที่ใช้เทคโนโลยี)
- การผลิตและการส่งมอบบริการ (สำหรับผู้ผลิต)

ที่ตั้งธุรกิจ

แผนธุรกิจควรอธิบายว่าเหตุใดจึงเลือกสถานที่ตั้งที่เสนอตัวอย่างเช่น ความใกล้ชิดกับลูกค้า การเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่าย หรือต้นทุนที่ต่ำกว่า ล้วนเป็นเหตุผลที่สมเหตุสมผลในการเลือก นอกจากนี้แผนควรรวมถึงการประเมินสถานที่แห่งใหม่ด้วย หากมีการขอสินเชื่อเพื่อใช้ในการจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกใหม่ แผนธุรกิจควรรายละเอียดจำนวนมากเกี่ยวกับการใช้เงินทุนที่เสนอ รายการอื่นๆที่เกี่ยวข้องในแผนธุรกิจส่วนนี้ ได้แก่ :

- ที่อยู่
- คำอธิบายสิ่งอำนวยความสะดวก (การแบ่งเขต การปรับปรุง ซื่อหรือเช่า อุปกรณ์)
- รูปแบบการจราจร /การจราจรทางเท้า (เมื่อใด จำนวนเท่าใด ใคร)
- บริเวณโดยรอบและความใกล้ชิดกับธุรกิจอื่น ๆ (หากสำคัญ)
- ที่จอดรถ
- ข้อมูลประชากรในพื้นที่ (เช่น จำนวนครัวเรือน)

สำหรับการให้คำปรึกษาการบริการ
หรือธุรกิจที่บ้านซึ่งลูกค้าไม่ได้ซื้อขณะอยู่ที่ที่อยู่ธุรกิจ
จำเป็นต้องมีรายละเอียดสถานที่ตั้งน้อยลง
ปรับเปลี่ยนส่วนสถานที่ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ของคุณ

องค์ประกอบ
ของแผนธุรกิจ

การวิเคราะห์ตลาด

ตามที่กล่าวไว้ก่อนหน้านี้

จุดอ่อนที่สุดในแผนธุรกิจจำนวนมากคือการวิเคราะห์ตลาด

การวิเคราะห์ที่อ่อนแออาจเป็นอันตรายได้เนื่องจากส่วนนี้จะเป็นตัวกำหนดขั้นตอน
สำหรับกลยุทธ์การตลาด

ข้อมูลที่รวบรวมระหว่างขั้นตอนการประเมินความเป็นไปได้ทางการตลาดจะมี
คุณค่าอย่างยิ่งเมื่อสร้างแผนธุรกิจในส่วนนี้

การวิเคราะห์ตลาดควรมีข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมที่ธุรกิจนี้จะดำเนินธุรกิจ

โดยเฉพาะแนวโน้มของอุตสาหกรรม แนวโน้มของลูกค้า และข้อมูลทางกฎหมาย
หรือสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง

รวมอยู่ในการวิเคราะห์อุตสาหกรรมด้วยคำอธิบายของคุณแข่งขันทั้งทางตรงและทางอ้อม

อย่าอ้างว่าไม่มีการแข่งขัน

ผู้ให้กู้และนักลงทุนจะไม่จริงจังกับธุรกิจที่อ้างว่าไม่มีการแข่งขัน

ควรมีเอกสารประกอบแหล่งข้อมูลที่ชัดเจน

ผู้ให้กู้และนักลงทุนดีสเครดิทแผนด้วยเอกสารที่ไม่ดีหรือไม่มีเลย

องค์ประกอบหลักของการวิเคราะห์ตลาดประกอบด้วยหัวข้อต่อไปนี้:

■ ภาพรวมตลาด

- ◆ ขนาดของอุตสาหกรรม (ยอดขาย ปริมาณ จำนวนซีพียูหลายเออร์)
- ◆ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเติบโตหรือการลดลง (อัตราดอกเบี้ย ฤดูกาล)
- ◆ แนวโน้มอุตสาหกรรมในอดีตและปัจจุบัน (เทคโนโลยีใหม่ การเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์ ฯลฯ)
- ◆ ข้อบังคับ (ถ้ามี)
- ◆ สถิติอุตสาหกรรมอื่นๆ

■ ตลาดเป้าหมายและกลุ่ม

- ◆ ข้อมูลประชากร (อายุ เพศ เชื้อชาติ รายได้ ฯลฯ)
- ◆ ขนาดของฐานลูกค้าที่มีศักยภาพ
- ◆ แนวโน้มในส่วนต่างๆ

องค์ประกอบ ของแผนธุรกิจ

- ตำแหน่งทางการตลาด/ส่วนแบ่งการตลาด
- การวิเคราะห์การแข่งขัน
 - ◆ คู่แข่งทางตรง
 - ◆ คู่แข่งทางอ้อม
 - ◆ ความใกล้ชิด
 - ◆ การเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์และบริการ (คุณภาพ ราคา)
 - ◆ การเปรียบเทียบสิ่งอำนวยความสะดวก
 - ◆ การเปรียบเทียบการโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์การตลาด

แผนธุรกิจส่วนนี้อธิบายว่าธุรกิจของคุณจะบรรลุเป้าหมายการขายผ่านกลยุทธ์การตลาดต่างๆ ได้อย่างไร

สรุปขั้นตอนการดำเนินการที่คุณต้องดำเนินการเพื่อเข้าถึงผู้มีโอกาสเป็นลูกค้า รวมถึงกลยุทธ์สำหรับการโฆษณา การส่งเสริมการขาย การกำหนดราคา และการขาย

หรือเกี่ยวกับกลยุทธ์ของคุณในการสร้างความแตกต่างให้กับธุรกิจของคุณจากคู่แข่ง

โดยรวมแล้วผู้อ่านแผนของคุณควรเข้าใจอย่างชัดเจนถึงวิธีที่คุณวางแผนจะแข่งขันในตลาด ในส่วนกลยุทธ์การตลาด คุณสามารถอภิปรายหัวข้อต่อไปนี้:

- แผนการตลาด
 - ◆ เป้าหมายทางการตลาด (เช่น ดึงดูดลูกค้า เปิดตัวผลิตภัณฑ์ โปรโมตชื่อ)
 - ◆ การสร้างแบรนด์/ความแตกต่าง
 - ◆ กลยุทธ์การกำหนดราคา
 - ◆ การโฆษณา
 - ◆ ระบบการตลาด (วางแผนที่จะดึงดูดและรักษาลูกค้าไว้)
 - ◆ โปรโมชัน
- แผนการขาย
 - ◆ เป้าหมายการขาย
 - ◆ พนักงานขายและการฝึกอบรม
 - ◆ เครื่องมือการขาย
 - ◆ การคาดการณ์ยอดขาย
- การจัดจำหน่าย (ถ้ามี)

บทที่ 4: การเตรียมแผนธุรกิจ

ผู้บริหารและบุคลากร

ส่วนนี้ของแผนของคุณซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดอันดับสองของแผนธุรกิจและเป็นส่วนที่ถูกละเอียดมากที่สุด ควรให้รายละเอียดเกี่ยวกับโครงสร้างองค์กรที่เสนอของธุรกิจของคุณ แผนควรอธิบายภูมิหลังของเจ้าของและผู้บริหารหลัก โดยแสดงรายการการจัดการที่เกี่ยวข้องและประสบการณ์ในอุตสาหกรรม ผู้ให้กู้จะตรวจสอบว่าธุรกิจมีตำแหน่งสำคัญที่มีความสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจที่ครอบคลุมหรือไม่ ผู้ให้กู้ และนักลงทุนถือว่าทีมผู้บริหารเป็นตัวทำนายที่สำคัญที่สุดสำหรับธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ควรกล่าวถึงที่ปรึกษาและที่ปรึกษาภายนอกที่สำคัญด้วย องค์ประกอบอื่นๆที่เกี่ยวข้องของส่วนนี้ได้แก่:

องค์ประกอบ
ของแผนธุรกิจ

- ภูมิหลังของเจ้าของและทีมผู้บริหาร
- แผนการจัดหาพนักงาน/จำนวนพนักงาน
- หน้าที่และข้อกำหนดของบุคลากร
- ค่าตอบแทน/ผลประโยชน์
- การสรรหาและการฝึกอบรม

การดำเนินงาน

ในส่วนนี้จะให้คำอธิบายทั่วไปของการดำเนินธุรกิจ คุณควรอธิบายว่าเกิดอะไรขึ้นกับธุรกิจในแต่ละวันโดยเฉลี่ย ชั่วโมงการทำงาน กำหนดการ และขั้นตอนการทำงานเป็นประเด็นสำคัญในการปฏิบัติงาน นอกจากนี้หลายคนยังใช้ส่วนนี้เพื่ออธิบายกิจกรรมอื่นๆ เช่น การควบคุมสินค้าคงคลัง การประกันคุณภาพ การจัดเก็บ การบัญชี และกิจกรรมการบริหารและสนับสนุนอื่นๆ หากคุณเป็นผู้ผลิต ให้ครอบคลุมกระบวนการผลิตของคุณและอธิบายข้อกำหนดด้านอุปกรณ์และเทคโนโลยี ในส่วนนี้ให้ภาพรวมของประเด็นและประเด็นต่อไปนี้:

- ชั่วโมงการทำงาน
- กระบวนการผลิต (สำหรับผู้ผลิต)
- ข้อกำหนดของอุปกรณ์
- การควบคุมคุณภาพ
- การจ้างบุคคลภายนอก (ถ้ามี)
- กฎหมายและการบัญชี

การเงิน

องค์ประกอบที่สำคัญที่สุดของแผนธุรกิจ/ข้อเสนอสินเชื่อคือส่วนทางการเงิน ข้อมูลทางการเงินเป็นสิ่งสำคัญสำหรับคุณในการพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงินของการร่วมลงทุนของคุณและสำหรับผู้ให้กู้ในการประเมินธุรกิจ เนื่องจากไม่มีประวัติทางการเงิน ธุรกิจสตาร์ทอัพจะต้องพิจารณาค่าขอสินเชื่อของตนให้สอดคล้องกับการคาดการณ์ทางการเงิน สิ่งสำคัญที่สุดสำหรับบริษัทที่เริ่มต้นธุรกิจ แผนทางการเงินจะแนบตัวเลขเงินบาทเข้ากับองค์ประกอบอื่นๆของแผนธุรกิจ เพื่อประเมินหรือแสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ทางการเงินของการร่วมลงทุนทางธุรกิจ เนื่องจากผู้ให้กู้มักจะมองว่าการคาดการณ์จากการร่วมลงทุนทางธุรกิจใหม่นั้นเป็นไปได้ในแง่ดีเกินไป การคาดการณ์จึงต้องระมัดระวังและได้รับการสนับสนุนจากการวิจัยที่ดี

องค์ประกอบ ของแผนธุรกิจ

เมื่อจัดทำงบการเงินและการประมาณการ ควรปฏิบัติตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป (GAAP) ผู้ให้กู้คุ้นเคยกับงบการเงินตามหลักการเหล่านี้ การเบี่ยงเบนหรือขัดแย้งกับหลักการเหล่านี้ อาจทำให้เกิดความสงสัยเกี่ยวกับสภาพของธุรกิจและความสามารถของเจ้าของ ผู้ให้กู้จะคาดหวังการคาดการณ์อย่างน้อยสองปี (อาจมากกว่านั้นขึ้นอยู่กับผู้ให้กู้และประเภทธุรกิจ) ข้อมูลทางการเงินที่คุณจำเป็นต้องมีในแผนของคุณประกอบด้วย:

- แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน
- งบกำไรขาดทุนเสมือน
- การประมาณการกระแสเงินสด
- งบดุล Pro Forma (ถ้าจำเป็น)
- การประมาณการค้ำทุน (สำหรับสตาร์ทอัพ)
- หมายเหตุและข้อสมมติฐานในการประมาณการทางการเงิน

การทำความเข้าใจข้อมูลทางการเงินและวิธีการคำนวณจะทำหน้าที่เป็นเครื่องมือการจัดการที่มีคุณค่า ข้อมูลนี้ครอบคลุมอยู่ในบทที่สาม แต่ยังคงรวมอยู่ในบทนี้เพื่อเน้นย้ำถึงความสำคัญของข้อมูลนี้ หากคุณพบว่ากระบวนการนี้ยุ่งยากเกินไป โปรดติดต่อสำนักงาน SBDC ในพื้นที่ของคุณหรือนักบัญชีของคุณเพื่อขอความช่วยเหลือ

แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

งบประมาณที่ประมาณการไว้คือรายการแหล่งเงินทุนที่คาดการณ์ไว้และการใช้ไปทั้งหมด แหล่งที่มาของเงินทุนอธิบายถึงจำนวนเงินที่ต้องการทางการเงินและส่วนของผู้ถือหุ้นที่ได้ออกจากเจ้าของ รายการนี้มักจะประกอบด้วยรายการต่างๆ เช่น การอัดฉีดเงินสด สินเชื่อจากธนาคาร และเงินสมทบทุนร่วมลงทุน หากมีให้รวมมูลค่าของหลักประกันที่จะนำไปค้ำประกันเงินกู้ไว้ในงบประมาณที่คาดการณ์ไว้ โดยทั่วไปการใช้เงินทุนจะแสดงรายการทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งหมดที่จำเป็นก่อนที่จะเริ่มต้นธุรกิจ ค่าชี้แจงนี้อาจรวมถึงรายการต่างๆ เช่น ที่ดินและอาคาร อุปกรณ์ เงินมัดจำ และเงินทุนหมุนเวียน (ดูหน้า 31)

งบกำไรขาดทุนเสมือน (งบกำไรขาดทุน)

งบกำไรขาดทุนเสมือนหรือที่เรียกว่า "งบกำไรขาดทุนที่ประมาณการไว้" เป็นการคาดการณ์รายได้และค่าใช้จ่ายของคุณในช่วงระยะเวลาการดำเนินงาน (โดยทั่วไปคือหนึ่งปี) (ดูหน้า 38-40) ความแตกต่างระหว่างรายได้และค่าใช้จ่ายคือกำไรหรือขาดทุนสุทธิของธุรกิจ งบกำไรขาดทุนเสมือนควรอยู่บนพื้นฐานของการวิจัยที่ดีและควรถือว่าสมเหตุสมผล ควรมีวิธีการหรือเหตุผลเบื้องหลังตัวเลขเงินบาททั้งหมด งบกำไรขาดทุนจะประกอบด้วยข้อมูลต่อไปนี้:

รายได้จากการขาย

องค์ประกอบ
ของแผนธุรกิจ

สำหรับธุรกิจใหม่ การคาดการณ์ยอดขายเป็นรายการที่ยากที่สุดในการประมาณการ การประมาณการที่ตื้นเขินขึ้นอยู่กับการวิจัยตลาดที่แข็งแกร่งและวิธีการที่มั่นคง บริษัทบางแห่งใช้แบบจำลองการคาดการณ์การขายเพื่อจัดทำโครงการขาย โมเดลจำนวนมากขึ้นอยู่กับความน่าจะเป็นของเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้น เช่น จำนวนลูกค้าที่จะซื้อรายวัน หรือแนวโน้มที่ธุรกิจจะถึงเปอร์เซ็นต์ของกำลังการผลิตทั้งหมด บริษัทบางแห่งใช้แบบสำรวจและเครื่องมือวิจัยตลาดอื่นๆ เพื่อตรวจสอบความถูกต้องของการคาดการณ์ยอดขาย นอกจากนี้ มาตรฐานอุตสาหกรรม ข้อมูลเฟรนไชส์ และการสังเกตการณ์ในท้องถิ่นสามารถปกป้องการคาดการณ์ยอดขายได้

ต้นทุนสินค้าขาย

ทุกอย่างก็คือต้นทุนขายคือการลดลงของสินค้าคงคลังของคุณที่ใช้ในการสร้างรายได้จากการขาย ต้นทุนขายเป็นค่าใช้จ่ายผันแปรที่เพิ่มขึ้นตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น ธุรกิจบางอย่าง เช่น ผู้ผลิตรวมค่าแรงเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนสินค้าเนื่องจากต้นทุนค่าแรงเพิ่มขึ้นตามยอดขาย ความแตกต่างระหว่างรายได้จากการขายและต้นทุนขายคืออัตรากำไรขั้นต้น การรักษ้อัตรากำไรขั้นต้นที่ดีให้ครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานถือเป็นสิ่งสำคัญ สำหรับธุรกิจใหม่ มาตรฐานอุตสาหกรรม และ/หรือการศึกษาทางการเงิน เช่น ที่เผยแพร่โดย IndustriousCFO (www.industriuscfo.com) สามารถสร้างพื้นฐานสำหรับการกำหนดราคาต้นทุนสินค้าขาย และอัตรากำไรขั้นต้น

ค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งหมดควรขึ้นอยู่กับค่าใช้จ่ายและราคาจากผู้ขาย ค่าใช้จ่ายเหล่านี้ควรถูกระบุว่าคงที่หรือแปรผันในการสร้าง pro forma ค่าใช้จ่ายคงที่ไม่ขึ้นอยู่กับยอดขายและคงที่ไม่ว่าสถานการณ์การขายกับธุรกิจจะเป็นอย่างไร ค่าใช้จ่ายผันแปรคือค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงขึ้นอยู่กับระดับการขาย

อย่างที่ได้อธิบายไปแล้วว่าผลรวมของรายได้และค่าใช้จ่ายคือกำไรของธุรกิจ เมื่อรวบรวมงบกำไรขาดทุนเสมือน เจ้าของธุรกิจทุกคนควรพิจารณาปัจจัยต่อไปนี้:

- งบกำไรขาดทุนควรได้รับการพัฒนาพร้อมกับการประมาณการกระแสเงินสด
- งบควรจัดทำเป็นเวลาอย่างน้อยสองปี โดยปีแรกจัดทำทุกเดือน และปีที่สองทุกเดือนหรืออย่างน้อยทุกไตรมาส
- จำนวนเงินสนับสนุนพื้นฐานของการประมาณการของคุณ ดังนั้นจึงเป็นสิ่งสำคัญที่คุณจะต้องเปรียบเทียบกับบรรทัดฐานของอุตสาหกรรม

องค์ประกอบ
ของแผนธุรกิจ

การประมาณการกระแสเงินสด

การคาดการณ์ประมาณการกระแสเงินสดของการไหลเข้า (รายรับ) และการไหลออก (การเบิกจ่าย) ของเงินสดสามารถดูได้ในหน้า 43 และ 44 งบกระแสเงินสดเป็นเครื่องมือในการวางแผนที่ดี เนื่องจากช่วยให้เจ้าของธุรกิจเตรียมความพร้อมสำหรับการใช้เงินสดที่คาดการณ์ไว้ และระบบการขาดดุลเงินสด

การคาดการณ์กระแสเงินสดโดยละเอียดซึ่งฝ่ายบริหารเข้าใจและใช้ สามารถมุ่งความสนใจไปยังพื้นที่ที่มีความต้องการมากที่สุดได้

การประมาณการกระแสเงินสดจะติดตามกระแสเงินสดที่สำคัญสามประเภท ได้แก่ เงินสดจากการดำเนินงาน เงินสดจากการลงทุน และเงินสดจากการจัดหาเงินทุน กิจกรรมดำเนินงาน ได้แก่ การขาย ค่าใช้จ่าย ลูกหนี้ การเปลี่ยนแปลงสินค้าคงคลัง และเจ้าหนี้การค้า

กิจกรรมการลงทุนที่สามารถเปลี่ยนสถานะเงินสดในธุรกิจได้ ได้แก่ การซื้ออสังหาริมทรัพย์ (เช่น ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์) และการขายสินทรัพย์ สำหรับธุรกิจขนาดเล็ก กิจกรรมทางการเงิน เช่น การกู้ยืมและการชำระคืนเงินกู้ จะเปลี่ยนสถานะเงินสดของบริษัท

ยอดรวมเป็นตัวกำหนดความต้องการเงินสดของธุรกิจ สำหรับผู้ให้กู้ กระแสเงินสดจะให้รายละเอียดว่าธุรกิจจะสามารถชำระคืนทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยเงินกู้ได้อย่างไร

งบกระแสเงินสดมักสับสนกับงบกำไรขาดทุน เจ้าของที่ไม่มีประสบการณ์จำนวนมากประสบปัญหาทางการเงินเพราะพวกเขาไม่เข้าใจความแตกต่างระหว่างข้อความทั้งสองนี้ ซึ่งมักส่งผลให้ธุรกิจล้มเหลว

การเป็นธุรกิจที่ทำกำไรไม่เหมือนกับการมีสถานะเงินสดที่แข็งแกร่ง การเปลี่ยนแปลงในยอดคงเหลือของบางรายการ เช่น ลูกหนี้ สินค้าคงคลัง เจ้าหนี้ เงินต้น หรือสินทรัพย์ จะไม่ถูกรายงานโดยตรงในงบกำไรขาดทุน แต่จะรายงานในงบกระแสเงินสด ตัวอย่างเช่น หากคุณซื้อรถยนต์มูลค่า 1,050,000 บาทสำหรับธุรกิจของคุณ คุณสามารถหักค่าเสื่อมราคาของรถบรรทุกได้

อย่างไรก็ตามค่าใช้จ่ายจริงของรถบรรทุกจะไม่ถูกบันทึกไว้ในงบกำไรขาดทุนของคุณ ค่าใช้จ่ายเงินสดนี้จะถูกบันทึกในงบกระแสเงินสด (-1,050,000 บาท) การทำความเข้าใจว่ากำไรสุทธิไม่ใช่เงินสดสุทธิจะช่วยให้ธุรกิจอยู่รอดได้อย่างมีกำไร

ในการเตรียมการประมาณการกระแสเงินสด ให้พิจารณาสิ่งต่อไปนี้:

- ลักษณะฤดูกาลของธุรกิจที่ส่งผลต่อยอดขายและค่าใช้จ่าย
 - ข้อมูลจากงบประมาณ/แหล่งที่มาของโครงการ
 - ไม่รวมรายการที่ไม่ใช่เงินสดทั้งหมด รวมถึงค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย
- การประมาณการกระแสเงินสดโดยทั่วไปจะไหลในรูปแบบต่อไปนี้

งบดุลเสมือน (ดูหน้า 34-37)

ทุกอย่างก็คืองบดุลจะรายงานสินทรัพย์และส่วนของผู้ถือหุ้น (หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น) ของธุรกิจในช่วงเวลาหนึ่งๆ งบดุลประกอบด้วยข้อมูลจากงบประมาณโครงการ (แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน) งบกำไรขาดทุนเสมือนและงบกระแสเงินสดที่คาดการณ์ไว้และแบ่งธุรกรรมทางบัญชีจากงบเหล่านี้ออกเป็นประเภทในงบดุลต่อไปนี้: สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

โดยทั่วไปสินทรัพย์จะแบ่งออกเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ระยะยาว สินทรัพย์มักจะแสดงตามลำดับสภาพคล่อง สินทรัพย์หมุนเวียน เช่น เงินสด ลูกหนี้การค้า สินค้าคงเหลือ ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า และสินทรัพย์ระยะสั้นอื่นๆจะแสดงรายการก่อน สินทรัพย์ทั้งหมดนี้มีสภาพคล่องเนื่องจากคาดว่าจะถูกแปลงเป็นเงินสดหรือใช้ไปภายในหนึ่งปี สินทรัพย์ระยะยาวประกอบด้วยที่ดิน อาคารและอุปกรณ์หักค่าเสื่อมราคาสะสม หนี้สินจะแสดงรายการคล้ายกับสินทรัพย์ โดยแสดงหนี้สินหมุนเวียน (น้อยกว่าหนึ่งปี) ไว้ก่อน หนี้สินหมุนเวียนประกอบด้วยเจ้าหนี้การค้า ภาษีค้างชำระ บันทึกระยะสั้น และค่าจ้างค้างจ่าย หนี้สินระยะยาวประกอบด้วยหนี้สินระยะยาวและหนี้สินอื่นที่ครบกำหนดเกินกว่าหนึ่งปี ส่วนของผู้ถือหุ้นคือความแตกต่างระหว่างสินทรัพย์และหนี้สินและบัญชีสำหรับกำไรสะสมและส่วนของผู้ถือหุ้น คำว่ายอดคงเหลือมาจากหลักการบัญชีที่ว่าสินทรัพย์เท่ากับหนี้สินบวกส่วนของผู้ถือหุ้น เนื่องจากแนวคิดด้านคู่ของงบดุล ทั้งสองด้านของสมการจึงต้องรวมกันเป็นยอดรวมเดียวกันหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือต้องสมดุล

องค์ประกอบ ของแผนธุรกิจ

สำหรับธุรกิจใหม่ ผู้ให้กู้ อาจหรือไม่ต้องการบังคับก็ได้ สำหรับผู้ให้กู้หลายราย แหล่งที่มาและการใช้ไปของงบดุลก็เพียงพอแล้วที่จะเป็นไปตามข้อกำหนดด้านงบดุล หากจำเป็นต้องมีงบดุลก็ควรจัดทำในรูปแบบที่เจ้าหน้าที่สินเชื่อสามารถวิเคราะห์ฐานะหนี้และทุนได้ง่าย

การประมาณการจุดคุ้มทุน

จุดคุ้มทุนเป็นวิธีที่โดยทั่วไปใช้ในการกำหนดระดับการขายที่แน่นอนซึ่งจำเป็นในการครอบคลุมต้นทุนทั้งหมด สำหรับธุรกิจใหม่ มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่เจ้าของจะต้องเข้าใจจุดคุ้มทุน กล่าวง่าย ๆ ก็คือจุดคุ้มทุนคือจุดที่ยอดขายรวมเท่ากับต้นทุนรวม ต้นทุนรวมประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร ต้นทุนผันแปรจะเพิ่มขึ้นโดยตรงตามสัดส่วนของระดับการขายในหน่วยเงินบาท หรือหน่วย ค่าใช้จ่ายผันแปรโดยทั่วไป ได้แก่ ต้นทุนขาย ค่าคอมมิชชั่น ต้นทุนการจัดหาทางตรง ค่าจัดส่ง และในบางกรณี ต้นทุนค่าแรง ต้นทุนคงที่ที่ยังคงเท่าเดิมโดยไม่คำนึงถึงระดับการขาย ค่าใช้จ่ายคงที่โดยทั่วไป ได้แก่ ค่าเช่า ประกันภัย อุปกรณ์สำนักงาน ใบอนุญาต และเงินเดือนของพนักงานประจำ ต้นทุนบางส่วนเป็นต้นทุนคงที่และผันแปรรวมกัน หากแยกต้นทุนได้ง่าย คุณควรแยกส่วนเพื่อให้สามารถวิเคราะห์จุดคุ้มทุนได้ดีขึ้น สูตรพื้นฐานสำหรับจุดคุ้มทุนคือ:

ยอดขาย (ลบ) ค่าใช้จ่ายผันแปร (หารด้วย) ยอดขาย = อัตรากำไรสมทบ %

ค่าใช้จ่ายคงที่ (หารด้วย) อัตรากำไรสมทบ %
= จุดคุ้มทุน

ตัวอย่าง: บริษัท - Ron's Bait and Tackle

องค์ประกอบ
ของแผนธุรกิจ

การขาย	7,000,000 บาท	100%
ค่าใช้จ่ายผันแปร		
ต้นทุนของสินค้า	3,500,000	50%
อุปกรณ์ปฏิบัติการ	140,000	2%
ค่าธรรมเนียมธนาคาร (Visa)	35,000	0.5%
ตัวแปรรวม	3,675,000	52.5%
ค่าใช้จ่ายคงที่		
เงินเดือน	1,400,000	
ค่าสาธารณูปโภค	175,000	
ค่าประกันภัย	35,000	
ค่าโฆษณา	70,000	
ชำระสินเชื่อ	105,000	
รวมคงที่	1,785,000	

% เงินสมทบ = $7,000,000 - 3,675,000 / 7,000,000 = 0.475$

(47.5%)

หรือ $100\% - 52.5\% = 0.475$ (47.5%)

จุดคุ้มทุน = $1,785,000 / 0.475 = 3,757,880$ บาท

หมายเหตุและข้อสมมติฐานในการประมาณการทางการเงิน

หมายเหตุประกอบประมาณการทางการเงินจะอธิบายรายละเอียดเกี่ยวกับสมมติฐาน การคำนวณ วิธีการบัญชีและแนวคิดที่ใช้ในการจัดเตรียมกระแสเงินสด งบกำไรขาดทุน และงบดุล

ธนบัตรทางการเงินมีความจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับผู้ให้กู้ในการทำความเข้าใจข้อเสนอเงินกู้ของคุณอย่างถ่องแท้

เอกสารแนบและเอกสารประกอบ

เอกสารแนบและเอกสารใช้เพื่อสนับสนุนแผนธุรกิจ

ในส่วนนี้ควรมีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับแผนหรือข้อเสนอสินเชื่อเช่น

รายละเอียดรายการอุปกรณ์และใบแจ้งหนี้ นอกจากนี้ในส่วนนี้ยังรวมถึงรายการต่างๆ เช่น ประวัติย่อของการจัดการ การวิจัยตลาด ใบอนุญาต สิ่งอำนวยความสะดวกหรือแผนผังร้านค้า และรายการอื่นๆที่ระบุไว้ภายใต้เอกสารที่จำเป็น

www.georgiasbdc.org

บทที่ห้า:
การได้รับสินเชื่อ
สำหรับ
ธุรกิจใหม่ของคุณ

www.georgiasbdc.org

บทที่ 5: การได้รับสินเชื่อสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณ

การขอสินเชื่อธุรกิจอาจเป็นงานที่ยากและน่าเบื่อ ข้อกำหนดของธนาคาร
การคำนวณเงินกู้ของรัฐบาล
และเงื่อนไขเงินกู้ อาจทำให้ผู้ที่มีแนวโน้มเป็นเจ้าของธุรกิจหยุดคิดได้
ก่อนผู้ให้กู้หรือนักลงทุนจะให้กู้ยืมเงินสำหรับความพยายามทางธุรกิจ
เขาหรือเธอต้องการทราบว่า คุณ ได้วางแผนการดำเนินการในอนาคตอย่างรอบคอบ
ดังนั้นคุณจำเป็นต้องสื่อสารความตั้งใจของคุณอย่างมีประสิทธิภาพ
การมีแผนธุรกิจที่คิดมาอย่างดีซึ่งรวมถึงประมาณการทางการเงินเป็นสิ่งสำคัญยิ่งเมื่อส่งข้อ
เสนอสินเชื่อเพื่อขออนุมัติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับการลงทุนทางธุรกิจใหม่

การทำความเข้าใจกระบวนการอนุมัติที่สถาบันการเงินจ้างสามารถช่วยให้คุณวางแผนข้อ
เสนอสินเชื่อที่สมจริงและเป็นระเบียบได้ โดยทั่วไป
เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะประเมินข้อเสนอโดยใช้เกณฑ์ห้าข้อ ซึ่งบางครั้งเรียกว่า "เครดิตห้า
C": ลักษณะ ความจํา เงินทุน เงื่อนไข และหลักประกัน

คุณสมบัติ/ประวัติ เครดิต

เอกสารที่มีคุณสมบัติครบถ้วนฉบับแรกที่คุณให้ก้ตรวจสอบคือรายงานเครดิตของคุณ
รายงานเครดิตถูกใช้เป็นตัวบ่งชี้ลักษณะเนื่องจากจะให้ประวัติการผูกพันทางการเงินในปัจจุบัน
และในอดีตของคุณ ผู้ให้กู้ไม่ต้องการเห็นการชำระหนี้ล่าช้า
การชำระหนี้ที่ไม่ได้รับ การล้มละลาย การตัดสิน
หรือการผูกพันในรายงานเครดิตของคุณ
โดยทั่วไปการจ่ายเงินล่าช้าเป็นครั้งคราวจะไม่เป็นอันตราย ตราบใดที่ไม่มีรูปแบบใดๆ
อย่างไรก็ตาม การล้มละลาย การเรียกเก็บเงิน
และการชำระหนี้ล่าช้าหลายครั้งจะส่งผลเสียต่อการขอสินเชื่อ
ภาวะภาษีใดๆหรือจะต้องชำระค่าตัดสินก่อนที่ธนาคารจะอนุมัติสินเชื่อ

คุณควรได้รับสำเนารายงานเครดิตของคุณเพื่อตรวจสอบก่อนที่จะสมัครขอสินเชื่อ
รายงานเครดิตอาจมีความไม่ถูกต้อง หากรายงานเครดิตของคุณผิดพลาด
คุณอาจมีเวลาแก้ไข
โดยทั่วไปการแก้ไขอาจใช้เวลาระหว่างสองสามสัปดาห์ถึงหลายเดือนก่อนที่จะปรากฏใน
รายงานเครดิต
นอกจากนี้โปรดทราบว่ารายงานเครดิตของคุณสะท้อนถึงคำถามล่าสุดเกี่ยวกับประวัติเคร
ดิตของคุณ หากคุณกำลังซื้อของกับธนาคาร กิจกรรมที่สูง เช่น
จำนวนการสอบถามล่าสุดอาจส่งผลเสียต่อความคิดเห็นของผู้ให้กู้เกี่ยวกับความคุ้มค่าทา
งเครดิตของคุณตรงกันข้ามกับสิ่งที่หลายๆคนคิด
ข้อมูลที่ถูกต้องแต่ไม่สวยงามนั้นแทบเป็นไปไม่ได้เลยที่จะลบออกจากประวัติเครดิต
หากรายงานของคุณสะท้อนถึงผลการดำเนินงานในอดีตที่ย่ำแย่
คุณควรรวมจดหมายไว้ในข้อเสนอสินเชื่อเพื่ออธิบายสถานการณ์เหล่านี้
การเสียชีวิตในครอบครัว ความเจ็บป่วย
และการหย่าร้างเป็นสถานการณ์ที่อธิบายได้ซึ่งผู้ให้กู้ อาจเห็นอกเห็นใจ
เปิดใจและซื่อสัตย์กับผู้ให้กู้เกี่ยวกับประวัติเครดิตของคุณ อย่าซ่อนข้อเท็จจริง
หากคุณไม่มีรายงานเครดิตปัจจุบัน สั่งซื้อได้โดยโทร:

- Equifax ที่หมายเลข (888)378-4329 หรือ
- TransUnion ที่หมายเลข (800) 916-8800 หรือ
- ผู้เชี่ยวชาญที่หมายเลข (888)397-3742

การได้รับสินเชื่อสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณ

นอกเหนือจากการตรวจสอบประวัติเครดิตส่วนบุคคลของคุณแล้ว ผู้ให้กู้จะวิเคราะห์ปัจจัยอื่นๆที่บ่งบอกถึงลักษณะและความซื่อสัตย์ รวมถึงระยะเวลาที่คุณอาศัยอยู่ การศึกษา ประสบการณ์ของคุณในสาขานั้น และจุดยืนของคุณในชุมชน สาเหตุหลักประการหนึ่งของความล้มเหลวทางธุรกิจคือการขาดประสบการณ์การบริหารจัดการ ผู้ให้กู้จะตรวจสอบว่าคุณมีประสบการณ์การทำงานที่เกี่ยวข้องหรือไม่ และยังมีตำแหน่งบุคลากรที่สำคัญซึ่งมีความสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจหรือไม่

สำหรับผู้ให้กู้ ประเด็นที่สำคัญที่สุดที่ต้องพิจารณาคือ “สามารถชำระคืนเงินกู้ได้หรือไม่” ฤกษ์สำคัญในความสามารถในการชำระหนี้ของธุรกิจใหม่คือกระแสเงินสดที่คาดการณ์ไว้ อธิบายง่ายๆคือกระแสเงินสดคือสุทธิของกระแสเงินสดเข้าและกระแสเงินสดออก ผู้ให้กู้จำเป็นต้องแสดงให้เห็นว่าแหล่งที่มาของเงินสดของธุรกิจไม่ต่อยกว่าการใช้เงินสดอย่างไร การประมาณการกระแสเงินสดที่ดีจะแสดงวิธีการใช้เงินกู้ที่ได้รับ ระยะเวลาที่ธุรกิจจะสร้างกระแสเงินสดเป็นบวก และวิธีที่ธุรกิจจะครอบคลุม "ช่องว่าง" ของเงินสด (การไหลออกมากกว่าการไหลเข้า) ช่องว่างมักเกิดจากความผันผวนของสินค้าคงคลัง ลูกหนี้ เจ้าหนี้ และการเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ ผู้ให้กู้จะต้องการทราบว่าธุรกิจมีแผนการจัดการ "ช่องว่าง" เหล่านี้ได้อย่างไร

สำหรับธุรกิจที่มีอยู่ ผู้ให้กู้จะพิจารณางบกำไรขาดทุน งบดุล และงบกระแสเงินสดของธุรกิจในขั้นต้นเพื่อพิจารณาว่าในอดีตธุรกิจมีกระแสเงินสดเพียงพอที่จะชำระคืนเงินกู้หรือไม่ เนื่องจากธุรกิจใหม่ไม่มีงบการเงินในอดีต ผู้ให้กู้มักมีช่วงเวลาที่ยากลำบากในการประเมินความสามารถของธุรกิจใหม่ในการชำระคืนเงินกู้ ด้วยเหตุนี้การประมาณการกระแสเงินสดตามความเป็นจริงจึงเป็นงบการเงินที่สำคัญที่สุดในข้อเสนอนอเงินกู้ การประมาณการกระแสเงินสดอย่างเป็นทางการช่วยให้ผู้ให้กู้มั่นใจว่าคุณมีเงินสดเพียงพอในการชำระคืนเงินกู้

นอกจากนี้ลักษณะของคำขอสินเชื่ออาจส่งผลกระทบต่อ การขอสินเชื่อจะต้องสมเหตุสมผลตามขอบเขตและเงื่อนไข ธุรกิจต้องการเท่าไร? เงินกู้ยืมจะถูกนำไปใช้อย่างไร? การจัดหาเงินทุนที่ร้องขอมีระยะเวลาเท่าใด? ผู้ให้กู้จะตัดสินใจถึงความสมเหตุสมผลของการขอสินเชื่อ และท้ายที่สุดจะตรวจสอบให้แน่ใจว่ากระแสเงินสดตรงกับโครงสร้างเงินกู้ที่ร้องขอ ดังนั้นอย่าเพิ่มความต้องการสินเชื่อให้สูงเกินจริง แต่ควรรักษาความต้องการให้ยึดตามความเป็นจริงและบรรลุผลได้

โดยพื้นฐานแล้ว ผู้ให้กู่มองหาความมุ่งมั่นที่แข็งแกร่งจากผู้ยืม โดยส่วนใหญ่แล้วความมุ่งมั่นนี้อยู่ในรูปแบบของทุนที่คุณลงทุนในธุรกิจ ส่วนของผู้ถือหุ้นอาจอยู่ในรูปของเงินสดหรือธุรกิจอื่นหรือทรัพย์สินส่วนบุคคล เช่น อปกรณ ที่ดิน หรืออาคาร อย่าแปลกใจหากธนาคารขอให้นำทรัพย์สินส่วนตัวของคุณเข้ามาในโครงการของคุณ หากคุณมีความยุติธรรมในบ้านของคุณให้พร้อมที่จะจำนำหากคุณ ไม่มีความยุติธรรมในรูปแบบอื่น หากคุณ ไม่เต็มใจที่จะวางทรัพย์สินส่วนบุคคล คุณควรพิจารณาว่าเหตุใดผู้ให้กู้จึงอาจเสี่ยงต่อธุรกิจของคุณ ถ้าคุณ ไม่เต็มใจที่จะรับความเสี่ยงที่คล้ายกันกับตัวคุณเอง ผู้ให้กู้เข้าใจว่ามีความสัมพันธ์เชิงบวกระหว่างความมุ่งมั่นของผู้ยืมกับแนวโน้มที่เงินกู้จะได้รับการชำระคืน จำนวนส่วนของผู้ถือหุ้นที่ผู้ให้กู้ต้องการจะแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับความเสี่ยงของกิจการที่เสนอ คุณอาจต้องเพิ่มทุนมากถึง 50 เปอร์เซ็นต์ของเงินทุนทั้งหมดที่ต้องการ อย่างไรก็ตามโดยเฉลี่ย 20 ถึง 25 เปอร์เซ็นต์เป็นเรื่องปกติ

คุณสมบัติ/ประวัติ
เครดิต

ฐานะ/กระแสเงินสด

เงินทุน

บทที่ 5: การได้รับสินเชื่อสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณ

หลักประกัน

แม้ว่าคุณอาจมีความตั้งใจที่จะชำระคืนเงินกู้ธุรกิจทุกประการ แต่ก็ยังมีความเป็นไปได้ที่ธุรกิจของคุณอาจเผชิญกับเหตุการณ์ที่คาดเดาไม่ได้ซึ่งแม้แต่ธุรกิจที่มีการวางแผนที่ดีที่สุดก็ไม่สามารถคาดการณ์ได้ ภัยธรรมชาติ การชะลอตัวของเศรษฐกิจ การฟ้องร้อง ลูกหนี้ค้างชำระ ปัญหาของซัพพลายเออร์ และการเปลี่ยนแปลงอุปสงค์อาจทำให้กระแสเงินสดของธุรกิจเป็นอัมพาตได้ เนื่องจากผู้ให้กู้มีความเสี่ยง เงินกู้จึงมักมีหลักประกันเป็นหลักประกัน หากผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้ ธนาคารสามารถเลือกยึดหลักประกันได้

ทรัพย์สินทางธุรกิจและส่วนบุคคลถือเป็นหลักประกันได้ หากคุณกำลังซื้อที่ดิน อุปกรณ์ หรืออาคารสำหรับธุรกิจ ทรัพย์สินอาจเพียงพอที่จะค้ำประกันเงินกู้ได้ ผู้ให้กู้ได้พัฒนาอัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าที่ยอมรับได้สำหรับสินทรัพย์ที่จำหน่ายต่อ สินเชื่อ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออัตราส่วน ได้แก่ อายุและสภาพของสินทรัพย์ มูลค่าการชำระบัญชี และต้นทุน อัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าอาจแตกต่างกันระหว่างผู้ให้กู้นอกจากนี้ อัตราส่วนสินเชื่อต่อมูลค่าอาจขึ้นอยู่กับเกณฑ์การให้กู้ยืมมากกว่ามูลค่าของหลักประกัน ก่อนที่จะจำหน่ายสินทรัพย์ใดๆ คุณจำเป็นต้องทราบอัตราส่วนเงินกู้ต่อมูลค่าของผู้ให้กู้อัตราส่วนนี้คือตัวอย่างทั่วไป:

สินทรัพย์	มูลค่าต่ำ (%)	มูลค่าสูง (%)
อสังหาริมทรัพย์	70%	90%
อุปกรณ์	50%	80%
รายการสิ่งของ	0%	50%
ลูกหนี้ (60 วัน)	70%	90%
หลักทรัพย์ หุ่น พันธบัตร	65%	80%
การปรับปรุงสิทธิการเช่า	0%	70%

(แหล่งที่มา: Blechman, Bruce, and Jay Conrad Levinson. *Guerrilla Financing*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1992.)

หากคุณกำลังกู้ยืมเงินด้วยเหตุผล "เบา" เช่น สินค้าคงคลัง เงินทุนหมุนเวียน หรือการปรับปรุงสิทธิการเช่า ผู้ให้กู้อาจต้องใช้หลักประกันหรือตราสารทุนเพิ่มเติมเพื่อประกันเงินกู้อย่างเต็มที่ เงินทุนหมุนเวียนและการปรับปรุงสิทธิการเช่าไม่สามารถเรียกเก็บเงินได้ในทำนองเดียวกัน หากคุณต้องการเงินกู้ระยะยาวเพื่อซื้ออุปกรณ์ที่มีตารางค่าเสื่อมราคาสั้น (เช่น คอมพิวเตอร์) หรืออุปกรณ์ที่มีประวัติการชำระบัญชีไม่ดี (เช่น อุปกรณ์ในร้านอาหาร) ผู้ให้กู้อาจต้องการให้คุณจำหน่ายทรัพย์สินเพิ่มเติม

บทที่ 5: การได้รับสินเชื่อสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณ

เมื่อคุณจำหน่ายหลักประกันเช่นอุปกรณ์

คุณจะต้องลงนามในข้อตกลงการรักษาความปลอดภัยของทรัพย์สินที่เหมือนกัน (UCC) กับผู้ให้กู้ เมื่อลงนามในสัญญาแล้ว ผู้ให้กู้มีสิทธิเข้าครอบครองหลักประกันได้โดยไม่ต้องขึ้นศาล ข้อตกลงดังกล่าวให้สิทธิผู้ให้กู้ได้รับเงินที่ได้จากการเรียกเก็บขาย หรือแลกเปลี่ยนหลักประกัน

หลักประกัน

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ แนวโน้มของอุตสาหกรรม การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี แนวโน้มของตลาด ประเด็นทางกฎหมาย แนวโน้มด้านแรงงาน กลยุทธ์และแนวทางของบริษัท ตลอดจนจุดแข็งและประสบการณ์ของฝ่ายบริหาร คือเงื่อนไขบางประการที่ผู้ให้กู้มองหาในการจัดการกับ "ความมั่นคง" ของข้อเสนอเงินกู้ ธนาคารหลายแห่งมีรายชื่อธุรกิจที่มีอันดับความเสี่ยงต่ำเนื่องจากปัจจัยเหล่านี้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อมีแนวโน้มที่จะให้ยืมแก่ธุรกิจที่สามารถพิสูจน์ได้ว่ามีทีมผู้บริหารที่ดี มีความได้เปรียบในการแข่งขันหรือมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีการแข่งขันเพียงเล็กน้อยหรือไม่มีเลย และฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง หากธุรกิจมีความท้าทายที่สำคัญ เช่น ปัญหาทางเศรษฐกิจ กฎหมาย พนักงาน ซัพพลายเออร์ หรือสิ่งแวดล้อม ธุรกิจจำเป็นต้องจัดการปัญหาเหล่านี้ในข้อเสนอเงินกู้

ประเภทและการใช้สินเชื่อ

เมื่อเริ่มต้นธุรกิจ เราสามารถระดมทุนได้สองวิธี: การจัดหาเงินทุนหรือการจัดหาเงินทุน (เงินกู้)

พูดง่าย ๆ ก็คือการจัดหาเงินทุนในหุ้นคือเงินที่นักลงทุนเอกชนใส่เข้าไปในธุรกิจของคุณ (หรือที่รู้จักในชื่อผู้ร่วมลงทุน)

โดยทั่วไปการจัดหาเงินทุนเพื่อตราสารทุนไม่จำเป็นต้องมีหลักประกัน

อย่างไรก็ตามเนื่องจากการจัดหาเงินทุนขึ้นอยู่กับความร่วมมือของการเป็นเจ้าของ อาจมีการกำหนดข้อกำหนดด้านประสิทธิภาพในธุรกิจเพื่อเพิ่มผลตอบแทนจากการลงทุนในที่สุด อีกทางหนึ่ง ธนาคาร สหภาพเครดิต

และผู้ให้กู้ที่ไม่ใช่ธนาคารเสนอการจัดหาเงินทุนหลายประเภท

ธุรกิจจำนวนมากเริ่มใช้การจัดหาเงินทุนเพื่อชำระหนี้เพื่อสนับสนุนความต้องการทางธุรกิจของตน ต่างจากผู้ร่วมทุน ผู้ให้กู้ไม่ได้เป็นเจ้าของธุรกิจ และไม่แบ่งปันผลกำไร พวกเขาเพียงคาดหวังให้คุณชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ย

ผู้ให้กู้ส่วนใหญ่มีสินเชื่อหรือผลิตภัณฑ์หลายประเภท

ผลิตภัณฑ์สินเชื่อส่วนใหญ่แบ่งประเภทตามหลักทรัพย์ (ต้องใช้หลักประกัน)

อายุของสินเชื่อ และวัตถุประสงค์การใช้เงินทุน

ข้อกำหนดอาจแตกต่างกันอย่างมากระหว่างผู้ให้กู้

ดังนั้นการตรวจสอบทางเลือกอื่นของคุณจึงมีความสำคัญมากตัวแปรจำนวนหนึ่งอาจส่งผลต่อความเหมาะสมของสินเชื่อสำหรับธุรกิจเฉพาะ

ด้วยแหล่งเงินทุนมากมายและผลิตภัณฑ์สินเชื่อมากมายที่มีอยู่ในปัจจุบัน

การเลือกแหล่งเงินทุนที่ดีที่สุดและประเภทสินเชื่อที่ดีที่สุดเพื่อเริ่มต้นธุรกิจของคุณอาจเป็นงานที่หนักอึ้ง แผนภูมิต่อไปนี้แสดงประเภทสินเชื่อทั่วไปที่ใช้ในการเริ่มต้นธุรกิจ

บทที่ 5: การได้รับสินเชื่อสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณ

ประเภทและการใช้สินเชื่

ประเภทสินเชื่อทั่วไป				
ระยะเวลาครบกำหนดและประเภทสินเชื่อ	ลักษณะเฉพาะ	ปลอดภัยหรือไม่ปลอดภัย?	ดอกเบี้ย	เงื่อนไขการชำระเงิน
ระยะสั้น (<1 ปี)				
บัตรเครดิต	สินเชื่อระยะสั้นรูปแบบที่พบบ่อยที่สุด ธุรกิจขนาดเล็กจำนวนมากใช้บัตรเครดิตในการซื้อสิ่งของและสิ่งจำเป็นอื่นๆ และชำระค่าสินค้าในชีวิตประจำวัน	ไม่ปลอดภัย	คงที่หรือแปรผัน 10-24%	รายเดือน 2-3% ของยอดคงเหลือรายวันเฉลี่ย
วงเงินเครดิต	ผู้ให้กู้ตกลงที่จะให้ยืมเงินตามระยะเวลาที่กำหนด โดยปกติคือหนึ่งปีหรือตามจำนวนสามารถใช้จ่ายการเพื่ออำนวยความสะดวกในการซื้อสินค้าคงคลัง/อุปกรณ์ และครอบคลุมความผันผวนของธุรกิจตามฤดูกาล	ปลอดภัย (มากที่สุด)	คงที่หรือแปรผัน สูงกว่าลูกค้ำขั้นต่ำ 1-4%	รายเดือน ดอกเบี้ยสินเชื่อที่ใช้จ่ายและยอดคงเหลือเมื่อสิ้นสุดสัญญา
ระยะกลาง (1-7 ปี)				
ระยะเวลา/ผ่อนชำระ	สินเชื่อระยะยาวถูกกำหนดไว้เป็นจำนวนเงินเฉพาะในช่วงเวลาที่กำหนด สามารถนำมาใช้ในการซื้ออุปกรณ์ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และขยายกิจการได้	ปลอดภัย	คงที่ สูงกว่าลูกค้ำขั้นต่ำ 1-4%	เงินต้นและดอกเบี้ยรายเดือนหรือรายไตรมาส
การเช่าซื้อ	ทางเลือกในการกู้ยืมระยะยาว ผู้ให้เช่าทรัพย์สินให้ผู้เช่า การเช่าซื้อช่วยให้บริษัทได้รับอุปกรณ์โดยไม่มีค่าใช้จ่ายทั้งหมดตั้งแต่เริ่มแรก เงินดาวน์น้อยหรือไม่มีเลย บริษัทสามารถซื้ออุปกรณ์ได้เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า (ขั้นต่ำเพียง 35 บาทตามข้อตกลงล่วงหน้า)	ปลอดภัย	อัตราตลาด	รายเดือน
ระยะยาว (7 ปีขึ้นไป)				
ระยะเวลา/ผ่อนชำระ	สินเชื่อระยะยาวที่มีวันครบกำหนดนานกว่าเจ็ดปี ใช้เพื่อซื้ออุปกรณ์โรงงานหรือทรัพย์สินระยะยาวอื่นๆ	ปลอดภัย	สูงกว่าลูกค้ำขั้นต่ำ 1-3%	เงินต้นและดอกเบี้ยรายเดือนหรือรายไตรมาส
พาณิชย์/จำนอง	สินเชื่อธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ การจำนองเป็นเอกสารทางกฎหมายที่ประกันการชำระเงินของผู้กู้	ปลอดภัย	คงที่และแปรผัน สูงกว่าลูกค้ำขั้นต่ำ 1-2%	เงินต้นและดอกเบี้ยรายเดือนหรือรายไตรมาส

การได้รับสินเชื่อสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณ

การบริหารธุรกิจขนาดเล็กของสหรัฐอเมริกา (SBA) เสนอการค้ำประกันสินเชื่อแก่ธนาคารและผู้ให้กู้ที่ไม่ใช่ธนาคารสำหรับสินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขนาดเล็กที่มีคุณสมบัติเหมาะสม รวมถึงธุรกิจใหม่ การค้ำประกัน

ค้ำครองผู้ให้กู้สูงสุดร้อยละ 85 ของเงินต้นเงินกู้เดิม หากผู้กู้ไม่ชำระคืน วัตถุประสงค์ของการค้ำประกันคือเพื่อส่งเสริมให้ผู้ให้กู้ให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดเล็กที่โดยทั่วไปจะไม่ได้รับการพิจารณาภายใต้เกณฑ์ปกติ การรับประกัน SBA สามารถใช้สำหรับการเริ่มกิจการได้ เพื่อซื้อธุรกิจที่มีอยู่ หรือเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน สินค้าคงคลัง ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า เฟอร์นิเจอร์และติดตั้ง อุปกรณ์ อสังหาริมทรัพย์ และการก่อสร้าง

SBA

มีการค้ำประกันสินเชื่อและโปรแกรมหลายประเภทสำหรับธุรกิจขนาดเล็กที่มีความต้องการพิเศษ โปรแกรมเหล่านี้ออกแบบมาเพื่อช่วยเหลือทหารผ่านศึก บริษัทที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ บริษัทเทคโนโลยี และพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ที่กำหนดซึ่งมีรายได้ต่ำและปานกลาง โปรแกรมประกอบด้วย:

การบริการธุรกิจขนาดเล็กของสหรัฐอเมริกา

7(n) สินเชื่อ	รายได้รวม 175 ล้านบาท	รับประกัน 85% สำหรับสินเชื่อมูลค่า 5,250,000 บาทหรือน้อยกว่า การรับประกัน 75% สำหรับสินเชื่อที่มากกว่า 5,250,000 บาท (สูงสุด 131.25 ล้านบาทค่าประกัน)	สินเชื่อระยะยาว การขยาย/ปรับปรุง; การก่อสร้างใหม่ ชื่อที่ดินหรืออาคาร ชื่ออุปกรณ์ติดตั้ง ปรับปรุงสิทธิการเช่า เงินหมุนเวียน รีไฟแนนซ์หนี้ด้วยเหตุผลที่นำเสนอ เงินสินเชื่อตามฤดูกาลสินค้าคงคลัง	ขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระคืน โดยทั่วไปแล้วเงินหมุนเวียนและเครื่องจักรและอุปกรณ์ (ไม่เก็อายุการใช้งานของอุปกรณ์) คือ 5-10 ปี อสังหาริมทรัพย์คือ 25 ปี	สินเชื่อน้อยกว่า 7 ปี: 0-875,000 บาท โพรม + 4.25% 875,001-1,750,000 บาท + 3.25% มากกว่า 1,750,000 บาท โพรม + 2.25% สินเชื่อ 7 ปีขึ้นไป: 0-875,000 บาท โพรม + 4.75% 875,001-1,750,000 บาท โพรม + 3.75% มากกว่า 1,750,000 บาท โพรม + 2.75%	(ค่าธรรมเนียมเรียกเก็บเฉพาะส่วนที่ต่ำกว่าเท่านั้น) ระยะเวลาครบกำหนด: 1 ปีหรือน้อยกว่า ค่าธรรมเนียมการรับประกัน 0.25%; มากกว่า 1 ปี จำนวนเงินรวม 5,250,000 บาทหรือน้อยกว่า = 2.0%; 5,250,001 บาท 24,500,000 บาท = 3.0%; เกิน 24,500,000 บาท = 3.5%; 3.75% ในส่วนของการรับประกันมากกว่า 35 ล้านบาท ค่าธรรมเนียมต่อเนื่อง 0.55%	ต้องเป็นธุรกิจที่แสวงหาผลกำไรและเป็นไปตามมาตรฐานขนาด SBA มีลักษณะนิสัยที่ดี มีเครดิต มีการบริหารกิจการ และความสามารถในการชำระคืน ต้องเป็นประเภทธุรกิจที่มีสิทธิ์	การดำเนินงานระยะยาว กระแสเงินสดที่มั่นคงพอ; ไม่มีลูกโป่ง ไม่มีค่าปรับการชำระล่าช้า (อายุต่ำกว่า 15 ปี)
SBA Express	12,250,000 บาท	50%	อาจใช้สำหรับวงเงินหมุนเวียน (สูงสุด 7 ปี) หรือสำหรับสินเชื่อระยะยาว (เช่นเดียวกับ 7(n))	สูงสุด 7 ปีสำหรับวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนรวมถึงระยะเวลาที่ออก มีแนวโน้มจะเป็นเช่นเดียวกับ 7(n)	เงินกู้ 1,750,000 บาทหรือน้อยกว่า; สำคัญ + 6.5% สินเชื่อมากกว่า 1,750,000 บาท; สำคัญ + 4.5%	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	ตอบสนองได้อย่างรวดเร็ว; กระบวนการที่คล่องตัว วงเงินสินเชื่อที่ใช้งานง่าย
Patriot Express	17,500,000 บาท	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ SBA Express	เช่นเดียวกับ SBA Express	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n) นอกจากนี้ธุรกิจขนาดเล็กจะต้องเป็นเจ้าของและควบคุมโดยกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งต่อไปนี้หรือมากกว่า : ทหารผ่านศึก ทหารประจำการ ทหารกองหนุน หรือสมาชิกกองกำลังพิทักษ์ชาติ หรือคู่สมรสของกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งเหล่านี้ หรือคู่สมรสฝ่ายของสมาชิกบริการหรือสัตวแพทย์ - เอร์นที่เสียชีวิตระหว่างรับราชการ หรือพลพลภาพจากบริการ	จำนวนเงินสูงสุดสูงและอัตราดอกเบี้ยสูงสุดต่ำกว่า SBAEx- กด; ตอบสนองรวดเร็ว; กระบวนการที่คล่องตัว วงเงินสินเชื่อที่ใช้งานง่าย
CapLines: 1. เงินหมุนเวียน; 2. สัญญา; 3. ตามฤดูกาล; และ 4. CAPLines ของผู้สร้าง	175 ล้านบาท	เช่นเดียวกับ 7(n)	ความต้องการเงินหมุนเวียนตามฤดูกาลและ/หรือระยะสั้น; ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ต้นทุนการก่อสร้าง ก้าวหน้ากับสินค้าคงคลังและลูกหนี้ที่มีอยู่ การรวมหนี้ระยะสั้นอาจจะหมุนเวียนอยู่	สูงสุด 10 ปี ยกเว้น CAPLine ของผู้สร้างซึ่งก็คือ 5 ปี	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n) เช่นเดียวกับ 7(n), บวกกับผู้ที่ทั้งหมดจะต้องดำเนินการแบบฟอร์ม 750 และ 750B (เงินกู้ระยะสั้น)	1. เงินหมุนเวียน - วงเงินหมุนเวียน (LOC) 2. สัญญา - สามารถจัดไฟแนนซ์ต้นทุนทั้งหมดได้ (ไมรวมกำไร) 3. ตามฤดูกาล - ความต้องการเงินหมุนเวียนตามฤดูกาล 4. ผู้รับเหมาก่อสร้าง - จัดหาเงินทุนโดยตรงด้วยการสร้างอาคารพาณิชย์หรือที่อยู่อาศัย โครงสร้าง
สินเชื่อเพื่อประโยชน์แก่ผู้ให้กู้รายย่อย/ขนาด (S/R/LA) โดยเฉลี่ย เงินกู้ SBA 20 หรือน้อยกว่าต่อปีในช่วง 3 ปีงบประมาณที่ผ่านมา	12,250,000 บาท	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n) บวกกับกระบวนการที่คล่องตัว
ข้อได้เปรียบสินเชื่อขนาดเล็ก (SLA) ผู้ให้กู้จะต้องอยู่ในโปรแกรมผู้ให้กู้ที่ต่อวงการ (PLP)	8,750,000 บาท	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n) บวกกับกระบวนการที่คล่องตัว
ข้อได้เปรียบของชุมชน ผู้ให้กู้ที่มุ่งเน้นภารกิจเท่านั้น	8,750,000 บาท	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	Prime plus 4%	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n)	เช่นเดียวกับ 7(n) ผู้ให้กู้แบบ Plus ต้องเป็น CDFI, CDC หรือผู้ให้กู้อยู่ภายใต้เป้าหมายภายใต้ตลาดที่ให้บริการ

โปรแกรม	จำนวนสินเชื่อสูงสุด	เปอร์เซ็นต์การรับประกัน	การใช้งานที่ได้รับ	การถึงกำหนด	อัตราดอกเบี้ยสูงสุด	ค่าธรรมเนียมการรับประกัน	ไคร์มีคุณสมบัติ	ประโยชน์ต่อผู้กู้
การค้าระหว่างประเทศ	175 ล้านบาท	รับประกัน 90% (สูงสุด 157.5 ล้านบาท) (ค่าประกันสูงสุดสำหรับเงินทุนหมุนเวียนสูงสุด 140 ล้านบาท)	เงินกู้ระยะยาวสำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนถาวร อุปกรณ์ สิ่งอำนวยความสะดวก ที่ดินและอาคาร และการรีไฟแนนซ์หนี้ที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ	สูงสุดถึง 28 ปี	เช่นเดียวกับ 7(ก)	เช่นเดียวกับ 7(ก)	เช่นเดียวกับ 7(ก) รวมทั้งมีส่วนรวม/เตรียมทำการค้าระหว่างประเทศ/ได้รับผลกระทบจากการแข่งขันในตลาดต่างประเทศ	การจัดหาเงินทุนระยะยาวเพื่อให้ธุรกิจขนาดเล็กสามารถแข่งขันได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นในตลาดต่างประเทศ
โครงการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อการส่งออก	175 ล้านบาท	รับประกัน 90% (สูงสุด 157.5 ล้านบาท)	สินเชื่อเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นสำหรับผู้ส่งออก อาจเป็นตามธุรกรรมหรือตามสินทรัพย์ยังสามารถรองรับเลตเตอร์ออฟเครดิตสแตนด์บายได้อีกด้วย	โดยทั่วไปหนึ่งปีหรือน้อยกว่านั้นอาจนานถึง 3 ปี	ไม่มีการจำกัดอัตราดอกเบี้ยสูงสุดของ SBA แต่ SBA จะตรวจสอบความสมเหตุสมผล	เช่นเดียวกับ 7(ก)	เช่นเดียวกับ 7(ก) รวมทั้งต้องการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นเพื่อการส่งออก	เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มยอดขายส่งออกโดยไม่กระทบต่อการเงินในประเทศและแผนธุรกิจ
การส่งออกด่วน	17,500,000 บาท	รับประกัน 90% สำหรับสินเชื่อมูลค่า 12,250,000 บาทหรือน้อยกว่า รับประกัน 75% สำหรับสินเชื่อที่มากกว่า 12,250,000 บาท	เช่นเดียวกับ SBAExpress บกเลตเตอร์ออฟเครดิตสำรอง	เช่นเดียวกับ SBAExpress	เช่นเดียวกับ SBAExpress	เช่นเดียวกับ 7(ก)	ผู้สมัครจะต้องแสดงให้เห็นว่าเงินกู้ดังกล่าวจะช่วยให้พวกเขาเข้าสู่ตลาดใหม่หรือขยายตลาดส่งออกที่มีอยู่ได้ ธุรกิจต้องเปิดดำเนินการมาแล้วอย่างน้อย 12 เดือน (แต่ไม่จำเป็นในการส่งออก)	ตอบสนองได้อย่างรวดเร็ว; กระบวนการคล่องตัว เงินกู้เครดิตที่ใช้งานง่าย
แผนสินเชื่อส่วนตัวจำหน่าย	สูงสุด 175 ล้านบาท ขั้นต่ำ 17,500,000 บาท	เช่นเดียวกับ 7(ก) สำหรับสินเชื่อค้ำคองใหม่หรือมือสองที่สามารถตั้งชื่อได้	ธุรกิจขนาดเล็กที่มีคุณสมบัติเหมาะสม รวมถึงเรือ รถจักรยานยนต์ บ้านที่ผลิต และตัวแทนจำหน่าย RV สามารถรีไฟแนนซ์แผนผังสินเชื่อส่วนตัวจำหน่ายที่มีอยู่ได้	ขั้นต่ำ 1 ปี สูงสุด 5 ปี	เช่นเดียวกับ 7(ก). ดอกเบี้ยจ่ายเป็นรายเดือนสำหรับยอดคงค้าง	เช่นเดียวกับ 7(ก) (ค่าธรรมเนียมต้องไม่เกินค่าธรรมเนียมเงินกู้ที่ไม่ใช่ SBA)	เช่นเดียวกับ 7(ก)	การจัดหาเงินทุนที่สมเหตุสมผล
สินเชื่อ 504 จัดให้ผ่านบริษัทพัฒนาที่ได้รับรอง (CDC) ที่ได้รับใบอนุญาต SBA	504 CDC จำนวนเงินสูงสุดอยู่ระหว่าง 175 ล้านถึง 192.5 ล้านบาทขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ	ต้นทุนโครงการที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินดังนี้: CDC: มากถึง 40% ทางการเงินที่ไม่รับประกัน: ผู้ให้กู้: 50% ส่วนของผู้ถือหุ้น: 10% บวกเพิ่มอีก 5% หากเป็นธุรกิจใหม่และ/หรือ 5% หากทรัพย์สินเพื่อการใช้งานพิเศษ	สินเชื่อระยะยาว, สินเชื่อสินทรัพย์ถาวร; การจัดหาเงินทุนของผู้ให้กู้ (ไม่รับประกัน) มีหลักประกันโดยการยึดทรัพย์สินโครงการครั้งแรก เงินกู้ CDC จาก SBA ขายหนึ่งปีรับประกัน 100% ให้กับนักลงทุนในอัตราดอกเบี้ยคงที่ที่รับประกันโดยภาวะผูกพันที่ 2	สินเชื่อ CDC: อัตราดอกเบี้ยคงที่ระยะเวลา 10 หรือ 20 ปี สินเชื่อผู้ให้กู้: (ไม่มีมารับประกัน) การจัดหาเงินทุนอาจมีระยะเวลาที่สั้นกว่า อาจกำหนดหรือปรับอัตราดอกเบี้ยได้	อัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อ 504 ที่จัดตั้งขึ้นเมื่อมีการขายสินเชื่อฉบับสนนหน้าผู้กู้ ปรับเสถียรค่าปรับชำระล่วงหน้า 1/2 ของระยะเวลา	ค่าธรรมเนียม 0.5% สำหรับส่วนแบ่งผู้ให้กู้ บวกกับ CDC อาจเรียกเก็บเงินสูงถึง 1.5% สำหรับส่วนแบ่งของพวกเขา CDC เรียกเก็บค่าบริการรายเดือน 0.625% -1.5% จากยอดคงชำระอย่างต่อเนื่อง (ปีงบประมาณ 2555) อยู่ที่ 0.9375% ของเงินต้นที่โดดเด่น ค่าธรรมเนียม % ต่อเนื่องไม่เปลี่ยนแปลงระหว่างระยะเวลา	มาตรฐานขนาดทางเล็อก: สำหรับธุรกิจที่ทำกำไรได้ไม่เกินมูลค่าสุทธิที่จัดตั้งได้ 525 ล้านบาท และไม่มีรายได้สุทธิเฉลี่ยสองปีเต็มปีบัญชีเกินกว่า 175 ล้านบาท เจ้าของครอบครอง 51% สำหรับที่มีอยู่หรือ 60% สำหรับการก่อสร้างใหม่	เงินดาวน์ (10%-20%) (เงินสมทบทุนสามารถกู้ยืมได้) สามารถชำระค่าธรรมเนียมได้ ส่วน SBA: อัตราดอกเบี้ยระยะยาวตัดจำหน่ายเต็มจำนวน ไม่มีบอลลูน
การรีไฟแนนซ์ 504 จัดทำผ่าน CDC ซึ่งได้แก่ ได้รับอนุญาตจาก SBA โปรแกรมการรีไฟแนนซ์จะมีผลใช้ตั้งแต่วันที่ 27 กันยายน 2555	เช่นเดียวกับ 504 บวก 85% หรือมากกว่าของรายได้จากหนี้ที่มีอยู่ หรือ 85% ของเงินกู้เดิมต้องเป็นสำหรับสินทรัพย์ถาวรที่มีสิทธิ์	ส่วนที่เหลืออีก 15% เกิดขึ้นเพื่อประโยชน์ของธุรกิจขนาดเล็ก	เช่นเดียวกับ 504 เงินดาวน์ทุนหมุนเวียนหรือค่าใช้จ่ายทางธุรกิจอื่น ๆ ที่เข้าเกณฑ์ช่วงหน้าสูงสุด 18 เดือน สามารถจัดสินเชื่อได้สูงสุด 90% ของมูลค่าทรัพย์สินที่ประเมินในปัจจุบันระหว่าง CDC และผู้ให้กู้	เช่นเดียวกับ 504	เช่นเดียวกับ 504	เช่นเดียวกับ 504 ยกเว้นค่าธรรมเนียมต่อเนื่องคือ 1.103%	เช่นเดียวกับผู้กู้ 504 บวกต้องมียอดชำระปัจจุบันในการชำระเงินรายเดือน 12 ครั้งล่าสุด ไม่สามารถรีไฟแนนซ์เงินกู้ของรัฐบาลกลางที่มีอยู่ได้	เจ้าของธุรกิจอาจสามารถรีไฟแนนซ์ทรัพย์สินที่อยู่บ้านในการชำระเงินรายเดือน 12 ครั้งล่าสุด หรือทางเลือกอื่นที่ทำกับผู้ให้กู้ ยังสามารถจัดไฟแนนซ์ค่าใช้จ่ายในการรีไฟแนนซ์ที่มีสิทธิ์ 504 ได้
สินเชื่อที่ไม่ใช่ 7(ก) สำหรับรายย่อย	1,750,000 บาท	ไม่สามารถใช้ได้	ชื่อเครื่องจักรและอุปกรณ์ สิ่งติดตั้ง ส่วนประกอบอิเล็กทรอนิกส์ เงินลงทุนหมุนเวียน ไม่สามารถใช้ชำระหนี้ที่มีอยู่ได้	ระยะสั้นที่สุดไม่เกิน 6 ปี	สามารถต่อรองกับธนาคารได้ ทุนดาวน์ได้ เงินทุนตัวกลางที่สูงกว่า 7.75 หรือ 8.5%	ไม่มีค่าธรรมเนียมค่าประกัน	เช่นเดียวกับ 7(ก)	สินเชื่อโดยตรงจากผู้ให้กู้ที่เป็นสื่อกลางที่ไม่แสวงหากำไร การจัดหาเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ จำนวนเงินกู้ที่น้อยมาก มีความช่วยเหลือด้านเทคนิค

บทที่ 5: การได้รับสินเชื่อสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณ

รายการข้อกำหนด ด้านเอกสาร

เอกสารที่จำเป็นสำหรับข้อเสนอสินเชื่อธุรกิจเริ่มต้น (รายการอาจแตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจและผู้ให้กู้)

1. งบการเงินส่วนบุคคลของเจ้าของแต่ละราย ไม่เกิน 90 วัน ผู้ให้กู้จัดเตรียมแบบฟอร์ม
2. คำอธิบายของกิจการร่วมค้า
3. ต้นทุนโครงการพร้อมราคาเสนอและราคา หากมี ราคาในการก่อสร้าง (รวมค่าธรรมเนียมสถาปนิกและวิศวกรรม) หรือการปรับปรุง การปรับปรุงสิทธิการเช่า เครื่องจักรและอุปกรณ์ สินค้าคงคลัง
4. สำหรับการค้ำประกันและโครงการกู้ยืมของ SBA คำชี้แจงประวัติส่วนตัวของผู้ยืม เจ้าหน้าที่ (หากรวมกัน) และหุ้นส่วน (หากเป็นหุ้นส่วน) (แบบฟอร์ม SBA 912)
5. เรซูเม่สำหรับแต่ละคนข้างต้นและบุคลากรสำคัญอื่นๆ
6. ประมาณการงบดุลและกำไรขาดทุนอย่างน้อยสองปีแรก
7. ประมาณการกระแสเงินสดรายเดือนในช่วงสองปีแรก (สามารถใช้แบบฟอร์ม SBA 1100)
8. ถ้าเป็นแฟรนไชส์สัญญาแฟรนไชส์ SBA จะตรวจสอบ (www.franchiseregistry.com) เพื่อดูว่าแฟรนไชส์ได้รับการอนุมัติหรือไม่
9. รายละเอียดการจ้างงาน สำหรับการค้ำประกันและโครงการเงินกู้ของรัฐบาลอื่นๆ ให้แบ่งการจ้างงานทั้งหมดออกเป็นพนักงานส่วนน้อย ชายและหญิงในปัจจุบันและที่คาดการณ์ไว้
10. สัญญาขายหรือสัญญาเช่าถ้ามี
11. การประเมินเป็นที่ยอมรับของผู้ให้กู้และ/หรือคนกลาง
12. ถ้าเป็นบริษัทต้องมีข้อบังคับของบริษัท
13. การคืนภาษีส่วนบุคคลสามปีที่ผ่านมา
14. การศึกษาผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (เช่น การทดสอบดิน พื้นที่ชุ่มน้ำ สัตว์ป่า) ถ้ามี
15. แผนธุรกิจอย่างละเอียดประกอบด้วยรายชื่อบริษัท ผลิตภัณฑ์ ตลาด โปรโมชัน การแข่งขัน และบุคลากร แผนธุรกิจส่วนใหญ่ประกอบด้วยรายการส่วนใหญ่ข้างต้น

หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อเสนอสินเชื่อและข้อกำหนดในการกู้ยืม โปรดดูที่สิ่งพิมพ์ UGA SBDC; Mastering Business Loan Proposals: A Guide to Understanding Banking Expectations, Types of Loans, and Business Plans.

บทที่5: การได้รับสินเชื่อสำหรับธุรกิจใหม่ของคุณ

เงินช่วยเหลือ

หากคุณกำลังมองหาเงินทุนสำหรับธุรกิจของคุณ คุณจะต้องท้อแท้ตั้งแต่เนิ่นๆ มีทุนสนับสนุนน้อยมากสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก โดยเฉพาะธุรกิจสตาร์ทอัพ ที่จริงแล้วหากธุรกิจของคุณเป็นธุรกิจประเภททั่วไป เช่น ร้านดอกไม้ แทบจะเป็นไปไม่ได้เลยที่จะหาทุนที่ตรงกับความต้องการของธุรกิจของคุณ หน่วยงานของรัฐ เทศบาล และองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไรจะบริหารจัดการโครงการให้ทุนบางส่วนที่สามารถใช้สำหรับกิจกรรมของธุรกิจขนาดเล็กได้ ดังที่ได้กล่าวไปแล้ว กลุ่มเหล่านี้จะจัดตั้งโครงการกองทุนกึ่งยืมหมุนเวียนสำหรับธุรกิจขนาดเล็กจากทุนเหล่านี้

แม้ว่าเงินช่วยเหลือสำหรับธุรกิจค้าปลีกและบริการทั่วไปจะหายาก แต่ก็มีเงินช่วยเหลือสำหรับบริษัทที่กำลังพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ SBA และหน่วยงานรัฐบาลกลางหลายแห่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยนวัตกรรมธุรกิจขนาดเล็ก (SBIR) และโครงการถ่ายทอดเทคโนโลยีสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก (STTR) โปรแกรมเหล่านี้มอบเงินช่วยเหลือสูงถึง 17,500,000 บาท สำหรับการวิจัยและพัฒนา บางแผนก เช่น กระทรวงพลังงาน มอบทุนของตนเองให้กับบริษัทเทคโนโลยี

นอกจากนี้ยังมีเงินช่วยเหลือสำหรับธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการทางสังคมโดยเฉพาะ ตัวอย่างเช่น Georgia Childcare Council ได้มอบเงินช่วยเหลือให้กับศูนย์รับเลี้ยงเด็กที่พัฒนาโปรแกรมพิเศษสำหรับเด็กที่มีความผิดปกติในการเรียนรู้และพฤติกรรม หน่วยงานด้านผู้สูงอายุยังให้เงินช่วยเหลือแก่ธุรกิจที่มีโครงการรับเลี้ยงเด็กสำหรับผู้ใหญ่ที่ช่วยเหลือผู้ที่เป็นโรคอัลไซเมอร์หรือผู้พิการขั้นรุนแรง

โดยทั่วไปแล้วเงินช่วยเหลือสำหรับธุรกิจจะต้องมีการจับคู่ 1:1 สำหรับทุกๆบาทที่ใส่เข้าไปในธุรกิจ ธุรกิจจะต้องบริจาคในจำนวนที่เท่ากัน ธุรกิจที่กำลังขอรับทุนจะต้องค้นหาข้อขอเสนอ (RFP) ที่เหมาะกับธุรกิจของตน RFP ต้องการคำอธิบายโครงการและงบประมาณ บางแห่งอาจต้องมีแผนธุรกิจพร้อมงบการเงิน เมื่อธุรกิจได้รับเงินช่วยเหลือแล้ว จะต้องมีเอกสารประกอบค่าใช้จ่ายที่ครอบคลุม

www.georgiasbdc.org

**บทที่ 6:
ปัญหาทางกฎหมายแ
และการจัดการความเสี
ยง**

www.georgiasbdc.org

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

เมื่อตัดสินใจที่จะเริ่มต้นทำธุรกิจ
คุณจะต้องตัดสินใจหลายประการเกี่ยวกับวิธีการปกป้องธุรกิจนั้น
ด้วยการดำเนินงานภายใต้ตัวอักษรของกฎหมายและประกันต่อสถานการณ์ที่ไม่คาดฝัน
ธุรกิจจะมีความพร้อมสำหรับการเติบโตในระยะยาว
ในส่วนนี้ของหนังสือคู่มือจะกล่าวถึงประเด็นทางกฎหมายและการบริหารความเสี่ยง
อย่างไรก็ตามนี้ไม่ใช่การสนทนาแบบครอบคลุมทั้งหมด
และคุณควรขอคำแนะนำเพิ่มเติมจากทนายความและตัวแทนประกันภัยเกี่ยวกับสถานการณ์เฉพาะของคุณ

การเลือกรูปแบบธุรกิจ ทางกฎหมาย

การตัดสินใจเบื้องต้นเมื่อเริ่มต้นธุรกิจใหม่คือการกำหนดโครงสร้างทางกฎหมายที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจนั้น ในการตัดสินใจต้องคำนึงถึงปัจจัยหลายประการ ได้แก่
จำนวนเจ้าของธุรกิจ ประเภทธุรกิจ การเปิดเผยหนี้สิน ภาษี และแผนการขยายในอนาคต

การเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว

การเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียวคือองค์กรธุรกิจประเภทที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในสหรัฐอเมริกา และเป็นรูปแบบที่ง่ายที่สุดในการดำเนินการ เนื่องจากไม่ต้องการองค์กรทางกฎหมายใดๆที่เกินกว่าข้อกำหนดปกติ เช่น
ใบอนุญาตหรือใบอนุญาต
การเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียวคือข้อกังวลเรื่องการแสวงหาผลกำไรที่บุคคลหนึ่งหรือสามมี
ภรรยาเป็นเจ้าของและดำเนินการ แต่อาจมีพนักงานจำนวนมาก
การเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว ไม่ถือเป็นนิติบุคคลแยกต่างหากภายใต้กฎหมาย
แต่เป็นส่วนขยายของบุคคลที่เป็นเจ้าของ
เจ้าของครอบครองทรัพย์สินของธุรกิจและรับผิดชอบโดยตรงต่อหนี้สินและความรับผิดชอบ
อื่นๆทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากธุรกิจ เพื่อวัตถุประสงค์ด้านภาษี
กำไรหรือขาดทุนของการเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียวจะรวมกับรายได้ส่วนบุคคลของเจ้าของ
ธุรกิจ (สำหรับภาษีธุรกิจให้ใช้แบบฟอร์มภาษีของรัฐบาลกลาง 1040 ตาราง C
จากนั้นผลลัพธ์จะถูกโอนไปยังแบบฟอร์มภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่เหมาะสม หมายเหตุ:
ควารยื่น Schedule SE สำหรับภาษีประกันสังคมด้วย)

ข้อดี:

- มีความเป็นทางการน้อยกว่าและมีข้อจำกัดทางกฎหมายน้อยกว่าโครงสร้างทางกฎหมายรูปแบบอื่นๆ
- การอนุมัติหรือข้อจำกัดจากรัฐน้อยลง ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ
- กำไรทั้งหมดตกเป็นของเจ้าของโดยตรง
- ความยืดหยุ่น: การตัดสินใจที่ควบคุมโดยเจ้าของคนเดียว
เวลาในการตอบสนองที่รวดเร็วยิ่งขึ้น
- การเก็บภาษีตามอัตราภาษีส่วนบุคคลของเจ้าของ
- กำไรหรือขาดทุนสุทธิคิดแยกจากรายได้หลักของเจ้าของ
และบวกหรือลบออกจากรายได้ที่ต้องเสียภาษีส่วนบุคคลของเจ้าของ

ข้อเสีย:

- เจ้าของมีหน้าที่รับผิดชอบเป็นการส่วนตัวต่อจำนวนหนี้ธุรกิจทั้งหมดที่เกินกว่าเงินลงทุนทั้งหมดของเจ้าของ โดยรวมถึงทรัพย์สินส่วนบุคคลของเจ้าของ (เช่น บ้าน รถยนต์)
- ความยากลำบากในการได้รับเงินทุน
- หากธุรกิจประสบความสำเร็จจะมีอัตราภาษีสูง
- ความสามารถและความมุ่งมั่นของเจ้าของแต่เพียงผู้เดียวสามารถจำกัดความสามารถในการเติบโตได้
- เมื่อเจ้าของเสียชีวิต ธุรกิจก็ยุติความเป็นนิติบุคคลลง

ห้างหุ้นส่วน

ห้างหุ้นส่วนมักใช้เมื่อต้องใช้ทักษะร่วมกันโดยคนสองคนขึ้นไปในการดำเนินธุรกิจ รูปแบบองค์กรนี้ยังถือเป็นตัวเลือกที่ดีเมื่อปัญหาความรับผิดชอบผลิตภัณฑ์ไม่ได้เป็นปัญหาใหญ่สำหรับธุรกิจ

ห้างหุ้นส่วนอาจมีรูปแบบทางกฎหมายสองรูปแบบ: แบบทั่วไปหรือแบบจำกัด ในห้างหุ้นส่วนทั่วไป เจ้าของจะทำงานร่วมกันเพื่อจัดการและให้เงินทุนแก่ธุรกิจ ทั้งสองมีส่วนร่วมในหนี้สินและผลกำไรของธุรกิจอันเป็นผลมาจากทุน แรงงาน ทรัพย์สิน หรือทักษะที่มีส่วนร่วม ห้างหุ้นส่วนจำกัด (บางครั้งเรียกว่า LP's หรือ LLP's) ประกอบด้วยหุ้นส่วนทั่วไปตั้งแต่หนึ่งรายขึ้นไปที่จัดการธุรกิจและต้องรับผิดชอบการส่วนตัวต่อหนี้ของหุ้นส่วนและหุ้นส่วนจำกัดหนึ่งรายหรือมากกว่าที่เสี่ยงต่อการลงทุนในธุรกิจโดยคาดว่าจะได้ส่วนแบ่งในห้างหุ้นส่วนจำกัด ผลกำไร

หุ้นส่วนจำกัดไม่ได้รับบริหารจัดการธุรกิจและไม่รับผิดชอบต่อหนี้สินของห้างหุ้นส่วนธุรกิจเกินกว่าจำนวนเงินที่ลงทุนในกิจการ บริษัทที่ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์หรือการเก็งกำไรมักใช้ห้างหุ้นส่วนจำกัด² ชาวจอร์เจียที่ต้องการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัดต้องยื่นหนังสือรับรองการเป็นหุ้นส่วนจำกัดกับสำนักงานเลขาธิการแห่งรัฐจอร์เจีย นอกจากนี้ห้างหุ้นส่วนจำกัดจะต้องยื่นการจดทะเบียนรายปีกับสำนักงานเลขาธิการรัฐจอร์เจียในไตรมาสแรกของทุกปีปฏิทิน³ คำแนะนำเฉพาะและจำนวนค่าธรรมเนียมสามารถดูได้ที่ www.georgiacorporations.org

สิทธิ ความรับผิดชอบ และภาระผูกพันของทั้งหุ้นส่วนจำกัดและหุ้นส่วนทั่วไปโดยทั่วไปมีรายละเอียดอยู่ในข้อตกลงหุ้นส่วน ข้อตกลงที่ได้รับการรับรองจะระบุการสนับสนุนทางการเงิน การบริหารจัดการ และวัสดุโดยหุ้นส่วนแต่ละราย⁴ ข้อตกลงการเป็นหุ้นส่วนโดยทั่วไปจะรวมถึงสิ่งต่อไปนี้:

² Pinson, Linda. *Steps to Small Business Start Up: Everything You Need to Know to Turn Your Idea Into a Successful Business (Small Business Strategies Series)*. Out of Your Mind...And Into The Mark. (2014)

³ Jenkins, Michael D. Thomas J. Harrold, Jr. and Neill Edwards. *Starting and Operating a Business in Georgia: A Step by Step Guide*. Oasis Press/PSI Research (Granmts Pass, Oregon: 1995) Chap. 11, pp. 5.

⁴ Pinson, Linda and Jerry Jinnett. *Steps to Small Business Start Up: Everything You Need to Know to Turn Your Idea Ito a Successful Business (Small Business Strategies Series)*. Out of Your Mind...And Into The Mark. (2014)

**การเลือกรูปแบบธุรกิจ
ทางกฎหมาย**

- ชื่อ วัตถุประสงค์ และความยาวของสัญญา
- ผลงานของหุ้นส่วน
- การมีส่วนร่วมของหุ้นส่วน (ทั่วไปหรือจำกัด ทำงานอยู่หรือเจียบ)
- อำนาจ การจัดการ การตัดสินใจ
- การแบ่งผลกำไรและขาดทุน การถอน
- วิธีการบัญชี
- แหล่งที่มาของความสนใจในการเป็นหุ้นส่วน
- การปลดหนี้และความรับผิดชอบ
- การเสียชีวิตของคู่ครอง การไม่อยู่ ความทุพพลภาพ
- การสิ้นสุด
- การระงับข้อพิพาท
- การเพิ่มเติม การตัดแปลง และการตัดแปลง

ห้างหุ้นส่วนเป็นนิติบุคคลแยกต่างหากที่มีสิทธิและความรับผิดชอบที่หลากหลาย ห้างหุ้นส่วนสามารถจ้างพนักงาน เป็นเจ้าของทรัพย์สิน ลงนามในสัญญา รับเครดิตทางการค้า และกู้ยืมเงิน แม้ว่าเจ้าหนี้ส่วนใหญ่จะต้องการการค้ำประกันส่วนบุคคลจากหุ้นส่วนก็ตาม ห้างหุ้นส่วนจำเป็นต้องยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้สำหรับวัตถุประสงค์ทั้งของรัฐบาลกลางและของรัฐ (แบบฟอร์ม 1065 เป็นแบบฟอร์มของรัฐบาลกลางและแบบฟอร์ม 700 เป็นแบบฟอร์มจอร์เจีย) โดยทั่วไปแล้วห้างหุ้นส่วนจะไม่จ่ายภาษีเงินได้ แต่ข้อมูลสำหรับการคืนภาษีจะรวมกัน ด้วยรายได้ส่วนบุคคลของพันธมิตร (กำหนดการ E ของแบบฟอร์ม 1,040)

ข้อดี:

- เครดิตภาษีการสูญเสียและการลงทุนสามารถส่งผ่านไปยังพันธมิตรได้
- เอกสารที่จำเป็นในการจัดทำน้อยกว่าเมื่อเทียบกับบริษัท
- ราววัลโดยตรงตามเปอร์เซ็นต์การเป็นเจ้าของ
- มีความยืดหยุ่นแต่น้อยกว่าการเป็นเจ้าของ
- การควบคุมของรัฐบาลและปัญหาภาษีพิเศษน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัท
- ความหลากหลายของทักษะ การแบ่งปันภาระงาน การเข้าถึงเงินทุน และแนวคิดอาจเป็นประโยชน์ต่อความสำเร็จของธุรกิจ
- ห้างหุ้นส่วนจำกัดให้โอกาสได้รับผลตอบแทนจากการลงทุน แต่มีความเสี่ยงที่จำกัด

ข้อเสีย:

- ความรับผิดชอบไม่จำกัดของหุ้นส่วนทั่วไป
- การสูญเสียหุ้นส่วนเพียงหนึ่งรายถือเป็นการเลิกหุ้นส่วนทั้งหมดโดยอัตโนมัติ

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

- ความยากลำบากในการหาทุนเนื่องจากนักลงทุนทุกคนถือเป็นหุ้นส่วน
- ธุรกิจผูกพันโดยการกระทำของหุ้นส่วนเพียงรายเดียวในฐานะตัวแทน โดยไม่คำนึงถึงความปรารถนาของหุ้นส่วนรายอื่น
- การเลิกห้างหุ้นส่วนจะต้องกำหนดไว้ในข้อตกลงหุ้นส่วน

การเลือกรูปแบบธุรกิจทางกฎหมาย

บริษัท

บริษัทเป็นรูปแบบโครงสร้างทางกฎหมายที่มีราคาแพงและซับซ้อนที่สุดที่ธุรกิจอาจนำมาใช้

บริษัทเป็นนิติบุคคลแยกต่างหากซึ่งมีอยู่ภายใต้อำนาจของรัฐและได้รับอนุมัติจากเลขานุการแห่งรัฐ บริษัทเป็นนิติบุคคลนอกเหนือจากเจ้าของและสามารถดำเนินธุรกิจทำสัญญา และฟ้องร้องหรือถูกฟ้องร้องได้ หากดำเนินการค้าขายระหว่างรัฐ จะต้องปฏิบัติตามกฎหมายของรัฐบาลกลางที่เกี่ยวข้องซึ่งควบคุมเช่นนั้น

บริษัทยังต้องรับและยื่นข้อบังคับของการจัดตั้งบริษัทซึ่งโดยปกติจะครอบคลุมถึงวัตถุประสงค์หรือภารกิจของธุรกิจ ชื่อบริษัท คุณสมบัติกรรมการ ที่ตั้ง และโครงสร้างเงินทุนที่เสนอ

จะต้องส่งการลงทะเบียนประจำปีกับสำนักงานเลขานุการแห่งรัฐในแต่ละปี (1 มกราคม - 1 เมษายน) ที่บริษัทดำเนินธุรกิจในจอร์เจีย คุณสามารถดูแบบฟอร์มจำนวนค่าธรรมเนียม

และคำแนะนำสำหรับการยื่นเอกสารเหล่านี้ได้ที่เว็บไซต์ของเลขานุการแห่งรัฐ www.georgiacorporations.org

บริษัทจะต้องยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้ประจำปีกับ IRS และทกรัฐที่พวกเขาดำเนินธุรกิจ โดยทั่วไปแล้วเจ้าของหรือผู้ถือหุ้นของบริษัทจะได้รับการคุ้มครองจากหนี้สินของธุรกิจ แต่เมื่อบริษัทมีขนาดเล็ก เจ้าหนี้มักจะต้องการการรับประกันส่วนบุคคลจากเจ้าของหลักก่อนที่จะให้สินเชื่อ

ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมในการเริ่มต้นและบริหารบริษัท

โดยทั่วไปถือเป็นราคาเล็กๆน้อยๆที่จะต้องจ่ายสำหรับการขยายความคุ้มครองทางกฎหมายที่เจ้าของบริษัทได้รับ การรวมธุรกิจเข้าด้วยกันทำให้เกิดประโยชน์อื่น ๆ มากมาย เช่น ความสามารถในการระดมทุนเพิ่มเติมผ่านการขายหุ้นและความรับผิดชอบที่จำกัดของเจ้าของทุกคนในธุรกิจ

โครงสร้างองค์กรยังช่วยให้ธุรกิจสามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้เมื่อเจ้าของเดิมเลือกที่จะเกษียณหรือไม่สามารถเข้าร่วมในธุรกิจต่อไปได้

ข้อดี:

- ความรับผิดชอบของผู้ถือหุ้นนั้นจำกัดอยู่ที่จำนวนเงินลงทุนที่แน่นอน
- แยกการดำรงอยู่ตามกฎหมายของบริษัทออกจากการดำรงอยู่ส่วนบุคคลเพื่อวัตถุประสงค์ทางภาษี
- กรรมสิทธิ์สามารถโอนได้โดยการขายหุ้น
- ความมั่นคงและความคงอยู่สัมพัทธ์ของเอกลักษณ์
- ความง่ายในการรักษาความปลอดภัยเงินทุนผ่านการออกหุ้น

การเลือกรูปแบบธุรกิจ ทางกฎหมาย

ข้อเสีย:

- กิจกรรมที่ควบคุมโดยรัฐบาล
- ศักยภาพในการบิดเบือนโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่
- การรายงานในท้องถิ่น รัฐ และรัฐบาลกลางที่จำเป็น
- การเก็บภาษีซ้ำซ้อน:
รายได้สุทธิของบริษัทจะถูกหักภาษีตามอัตราภาษีนิติบุคคล
และเงินปันผลของผู้ถือหุ้นจะถูกหักภาษีเป็นรายได้ส่วนบุคคล(C-
corporation เท่านั้น)
- โดยทั่วไป
- มีราคาแพงกว่าในการติดตั้งและดำเนินการมากกว่าการเป็นเจ้าของหรือห้าง
หุ้นส่วนแต่เพียงผู้เดียว

ช่องทางการติดต่อ:

แผนกเลขานุการรัฐจอร์เจีย

<https://ecorp.sos.ga.gov>

S CORPORATION

บริษัทในประเทศที่มีผู้ถือหุ้นไม่เกิน 100 คนเป็นเจ้าของ มีหุ้นประเภทเดียวเท่านั้น
และไม่ได้เป็นเจ้าของมากกว่าร้อยละ 80
ของบริษัทอื่นอาจเลือกที่จะสมัครเพื่อรับการแต่งตั้งให้เป็น Sub-Chapter S
Corporation กับ Internal Revenue Service S Corporation
ได้รับสิทธิและความรับผิดชอบเช่นเดียวกับบริษัท
แต่อยู่ภายใต้การปฏิบัติด้านภาษีที่แตกต่างกันโดย Internal Revenue Service
(IRS) บริษัท จะต้องยื่นขอสถานะ S Corporation ภายในวันที่ 15
ของเดือนที่สามหลังจากรวมเข้าด้วยกันโดยส่งแบบฟอร์ม 2553 ไปยัง IRS

ข้อดี:

- การจัดการเก็บภาษีซ้ำซ้อนของนิติบุคคล
- ผู้ถือหุ้นสามารถหักค่าเสียหายได้
- จำกัดความรับผิดส่วนบุคคล
- กรมสรรพากรสามารถโอนได้โดยการขายหุ้น
- เครดิตภาษีการลงทุนส่งผ่านไปยังผู้ถือหุ้น
- ความต่อเนื่องของการดำเนินธุรกิจ
- เจ้าของสามารถมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการของ S Corporation

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

ข้อเสีย:

- รายได้จากการลงทุนเชิงรับต้องไม่เกินร้อยละ 25 ของรายรับรวมในแต่ละสามปีติดต่อกัน
- บางรัฐไม่รู้จัก S Corporations (จอร์เจียไม่รู้จัก S Corporations)
- ต้องเป็นไปตามข้อกำหนดคุณสมบัติ
- ห้ามบริษัทหรือคนต่างด้าวที่ไม่มีถิ่นที่อยู่เป็นผู้ถือหุ้น
- สามารถเสนอหุ้นได้เพียงประเภทเดียวและจำนวนผู้ถือหุ้นต้องไม่เกิน 100 ราย

บริษัทจำกัด

บริษัทจำกัด (LLC)
เป็นรูปแบบองค์กรแบบลูกผสมที่รวมสถานะทางภาษีที่เป็นประโยชน์และความยืดหยุ่นของการเป็นหุ้นส่วนเข้ากับการคุ้มครองความรับผิดแบบจำกัดที่บริษัทกำหนดไว้โดยทั่วไปแล้ว LLC
จะเป็นเจ้าของโดยผู้ถือผลประโยชน์ตั้งแต่สองคนขึ้นไปที่เรียกว่าสมาชิก LLC
ก่อตั้งขึ้นโดยการส่งมอบชื่อและจัดส่งข้อบังคับขององค์กรไปยังเลขาธิการแห่งรัฐเพื่อยืนยันบทความเหล่านี้ให้ข้อมูลคล้ายกับข้อบังคับของบริษัท

ผู้บริหารของบริษัทตกเป็นของผู้จัดการหรือผู้จัดการ ผู้จัดการอาจเป็นสมาชิกหรือไม่ก็ได้ สมาชิกของ LLC อาจรวมถึงบุคคล องค์กร ห้างหุ้นส่วน ทรัสต์ LLC
อื่นๆและหน่วยงานอื่นๆ โดยทั่วไป LLCs
จะต้องมีสมาชิกอย่างน้อยสองคนเมื่อก่อตั้งขึ้นแม้ว่าจอร์เจียจะอนุญาตให้ LLCs
มีสมาชิกหนึ่งคนก็ตาม

ข้อดี:

- ต่างจาก S Corporation ตรงที่ไม่มีการจำกัดจำนวนหรือประเภทของสมาชิก
- ได้รับการยอมรับว่าเป็นนิติบุคคลแยกต่างหาก
- ปกป้องทรัพย์สินส่วนบุคคลของสมาชิกเสมือนว่าพวกเขาเป็นผู้ถือหุ้นในบริษัท
- สามารถเสนอหุ้นประเภทต่างๆได้
- ขจัดการเก็บภาษีซ้ำซ้อนที่ผู้ถือหุ้นบริษัทต้องจ่าย
- สมาชิกสามารถหักค่าเสียหายส่วนแรกได้
- กำไรอาจได้รับการจัดสรรตามปัจจัยอื่นที่ไม่ใช่เปอร์เซ็นต์ของ
- ความเป็นเจ้าของหุ้น
- บรรลุเป้าหมายของความรับผิดแบบจำกัดและการดำเนินการทางภาษีแบบส่งผ่านโดยมีข้อจำกัดน้อยกว่าองค์กรธุรกิจรูปแบบอื่น
- เจ้าของสามารถมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการของ LLC ได้

การเลือกรูปแบบธุรกิจ
จทางกฎหมาย

การเลือกรูปแบบธุรกิจ ทางกฎหมาย

ข้อเสีย:

- LLC อาจไม่เหมาะสมกับการดำเนินงานหลายรัฐ หลายรัฐไม่ได้ใช้กฎเกณฑ์และบทบัญญัติของ LLC สำหรับ LLC "ต่างประเทศ" ดังนั้นความรับผิดชอบจำกัดของ Georgia LLC อาจไม่ได้รับการยอมรับในรัฐอื่นที่เสียภาษี LLC เช่นเดียวกับองค์กร
- การเปลี่ยนจากบริษัทเป็น LLC อาจเป็นเรื่องยาก
- ผลกระทบทางภาษีที่เป็นลบ
- อาจไม่มีการโอนดอกเบียโดยเสรี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงการดำเนินงาน
- ขึ้นอยู่กับข้อตกลงการดำเนินงาน LLC อาจไม่คงอยู่ตลอดไป ทั้งนี้ LLC จำกัดอายุอยู่ที่ 30 ปีในจอร์เจีย
- ขอแนะนำอย่างยิ่งให้ขอความช่วยเหลือทางกฎหมายและการบัญชีจากมืออาชีพ

การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

ธุรกิจมีข้อกำหนดที่แตกต่างกันเกี่ยวกับการแบ่งเขต ใบอนุญาต ใบอนุญาต การประกันภัย และภาษี (หมายเหตุ: ข้อกำหนดด้านภาษีจะกล่าวถึงในบทถัดไปที่มีชื่อว่า "การเก็บบันทึกทางการเงิน")

การวางแผนและการแบ่งเขต

การแบ่งเขต: ก่อนที่คุณจะซื้อหรือเช่าสิ่งอำนวยความสะดวก ควรตรวจสอบกับหน่วยงานวางแผนท้องถิ่นเกี่ยวกับการแบ่งเขตทรัพย์สิน พื้นที่จอดรถ และป้ายที่อนุญาตสำหรับธุรกิจของคุณ หน่วยงานวางแผนยังควบคุมการดำเนินธุรกิจที่บ้านด้วย

หนังสือรับรองการเข้าพัก:

เจ้าหน้าที่ดับเพลิงในพื้นที่ควรตรวจสอบอาคารเพื่อให้ปฏิบัติตามประมวลกฎหมายอัคคีภัยก่อนนำไปใช้งาน

ใบรับรองการตรวจสอบอาคาร: เจ้าหน้าที่ตรวจสอบอาคารในพื้นที่รับรองการใช้ทางเข้า ห้องน้ำ และประเภทการก่อสร้างที่เหมาะสม

ใบอนุญาต

ทุกธุรกิจจะต้องมีใบอนุญาตประกอบธุรกิจที่เหมาะสม

ใบอนุญาตประกอบธุรกิจเรียกอีกอย่างว่า "ใบรับรองภาษีธุรกิจ" หรือ "ใบอนุญาตภาษีอากร" ขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจได้ที่ศาลากลาง ศาลประจำเทศมณฑล

หรืออาคารบริหารของเมืองหรือเทศมณฑลที่สถานประกอบการของคุณตั้งอยู่ ควรตรวจสอบกับทุกเขตที่คุณดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับข้อกำหนดใบอนุญาตประกอบธุรกิจและค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้อง

6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง**ชื่อการค้า**

ธุรกิจทั้งหมดที่จัดตั้งขึ้นในฐานะเจ้าของแต่เพียงผู้เดียวหรือห้างหุ้นส่วนที่ดำเนินงานภายใต้ชื่อที่ไม่แสดงถึงความเป็นเจ้าของควายื่นจดทะเบียนชื่อทางการค้า (ชื่อสมมติ) กับเสมียนศาลสูงของเทศมณฑลที่ธุรกิจตั้งอยู่ ตัวอย่างเช่น ร้านไอศกรีมที่ Joe Smith เป็นเจ้าของจะจดทะเบียนเป็น “ร้านไอศกรีมของ Joe Smith ทำธุรกิจในชื่อ The Corner Creamery”

การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

ใบอนุญาต

ธุรกิจมากกว่า 30 ประเภทต้องได้รับใบอนุญาต ใบอนุญาต และการตรวจสอบพิเศษ ซึ่งรวมถึงโรงเรียน หน่วยงานจัดหางาน ศูนย์ดูแลเด็ก ผู้ค้าหลักทรัพย์ การขนส่งยานยนต์ สถาบันการเงิน ความบันเทิงสาธารณะ หน่วยงานนักสืบ ช่างเสริมสวย เครื่องทำความร้อนและอากาศ เครื่องทำความเย็น ช่างประปา และช่างไฟฟ้า ข้อมูลเกี่ยวกับใบอนุญาต ใบอนุญาต

และการตรวจสอบสามารถดูได้จากสำนักงานออกใบอนุญาตหรือการตรวจสอบในพื้นที่ของคุณ หรือที่เว็บไซต์ต่อไปนี้: www.sos.state.ga.us/plb

การจัดการและการจัดจำหน่ายอาหาร:

ธุรกิจใดๆที่มีส่วนร่วมในการแปรรูป การจัดการ ภายใต้อกฎหมาย การจัดเก็บ หรือการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารควายื่นขอใบอนุญาตจาก:

แผนกคุ้มครองผู้บริโภคกรมวิชาการเกษตรแห่งจอร์เจีย
www.agr.georgia.gov

การทำอาหารและการเตรียมอาหาร:

ธุรกิจที่ประกอบอาหารหรือจัดเตรียมอาหารที่จะเสิร์ฟ (ร้านอาหาร โรงแรม สถานรับเลี้ยงเด็ก ฯลฯ) ควรได้รับการตรวจสอบและได้รับอนุญาตจากหน่วยงานสาธารณสุขของเทศมณฑลในพื้นที่

ใบอนุญาตจำหน่ายสุรา:

ธุรกิจที่ประสงค์จะให้บริการเครื่องดื่มแอลกอฮอล์จะต้องยื่นขอใบอนุญาต ตรวจสอบกับใบอนุญาตเมืองและแผนกภาษีหรือแผนกการเงินของเทศมณฑลของคุณเพื่อดูขั้นตอนต่างๆ

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ สิทธิบัตร ลิขสิทธิ์

เครื่องหมายการค้า หมายถึง คำ ชื่อ สัญลักษณ์ อุปกรณ์ หรือการรวมกันของสิ่งเหล่านั้นที่บุคคลหรือนิติบุคคลนำมาใช้และใช้เพื่อระบุสินค้าที่ผลิตหรือขาย และเพื่อแยกความแตกต่างจากสินค้าที่ผลิตหรือขายโดยบุคคลหรือนิติบุคคลอื่น ในทำนองเดียวกัน บุคคลหรือหน่วยงานจะใช้เครื่องหมายบริการเพื่อระบุบริการที่ให้หรือเสนอ และเพื่อแยกความแตกต่างจากบริการที่ให้หรือเสนอโดยบุคคลหรือหน่วยงานอื่น

เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ และสิทธิบัตรอาจได้รับการจดทะเบียนเพื่อการคุ้มครองทางกฎหมาย ข้อมูลและการสมัครสามารถรับได้จาก:

เครื่องหมายการค้า/เครื่องหมายบริการ

เลขาราชการกองบรรษัทรัฐ

<http://sos.ga.gov?page>trademark-and-service-mark>

รัฐบาลสหรัฐมอบสิทธิบัตรให้กับนักประดิษฐ์

“เพื่อแยกผู้อื่นจากการผลิต ใช้ เสนอขาย

หรือขายการประดิษฐ์ทั่วทั้งสหรัฐอเมริกา

หรือนำเข้าการประดิษฐ์เข้ามาในสหรัฐอเมริกา”

ในระยะเวลาที่จำกัดเพื่อแลกกับการเปิดเผยต่อสาธารณะ

การประดิษฐ์เมื่อได้รับสิทธิบัตรแล้ว

สิ่งตีพิมพ์เกี่ยวกับกฎหมายสิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า

และสิ่งประดิษฐ์มีจำหน่ายที่ร้านหนังสือของรัฐบาลกลางและกระทรวง

พาณิชย์ของสหรัฐอเมริกา

คุณอาจต้องการปรึกษากับทนายความด้านสิทธิบัตร

สิทธิบัตรได้รับการจดทะเบียนที่:

กระทรวงพาณิชย์ของสหรัฐอเมริกา

สำนักงานสิทธิบัตรและเครื่องหมายการค้า

www.uspto.gov

ลิขสิทธิ์เป็นรูปแบบหนึ่งของการคุ้มครองตามกฎหมายสหรัฐอเมริกาต่อ

ผู้เขียนผลงานต้นฉบับ

แบบฟอร์มและข้อมูลลิขสิทธิ์มีอยู่ในหอสมุดแห่งชาติ:

สำนักงานลิขสิทธิ์

หอสมุดแห่งชาติ

www.copyright.gov

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

กฎหมายการขายจำนวนมาก

หากคุณวางแผนที่จะซื้อธุรกิจที่จัดตั้งขึ้น
คุณในฐานะผู้ซื้อจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายการขายจำนวนมาก
กำหนดไว้ว่าอย่างน้อยห้าวันก่อนการซื้อจริง
เจ้าหน้าที่แต่ละรายจะต้องได้รับแจ้งเป็นการส่วนตัวเกี่ยวกับการขายที่เสนอ
ในมณฑลที่มีประชากรมากกว่า 200,000 คน
จำเป็นต้องเผยแพร่ความตั้งใจนี้เพื่อซื้อครั้งเดียว
ไม่น้อยกว่าเจ็ดวันก่อนที่การซื้อจะเสร็จสิ้น
ปรึกษาทนายความของคุณเกี่ยวกับขั้นตอนนี้

การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

ภาษีการขายและการใช้

ธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ขายปลีกหรือขายส่งหรือให้บริการบางประเภทจะต้องรวบรวมและนำส่งภาษีการขายในนามของรัฐ คุณต้องสมัครไปยังรัฐจอร์เจียเพื่อขอรับหมายเลขภาษีการขาย ซึ่งจะถูกลงถึงคุณพร้อมคำแนะนำในการรวบรวม รายงาน และนำส่งเงินภาษีให้กับรัฐ

แผนกภาษีการขายและการใช้สรรพากรของกรมสรรพากรจอร์เจีย

<https://dor.georgia.gov/ภาษี>business-taxes/sales-use-tax>

ภาษีทรัพย์สิน

ธุรกิจทั้งหมดที่ดำเนินงานในจอร์เจียจะต้องชำระภาษีทรัพย์สิน (ตามราคา) สำหรับอสังหาริมทรัพย์และทรัพย์สินส่วนบุคคลของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่ดินและสิ่งใดก็ตามที่มีการปลูกสร้าง หรือติดกับที่ดิน ทรัพย์สินส่วนบุคคลคือทุกสิ่งที่สามารถเป็นเจ้าของได้ซึ่งไม่ใช่อสังหาริมทรัพย์ (เช่น อุปกรณ์ยานพาหนะ) ภาษีทรัพย์สินได้รับการประเมินและจัดเก็บโดยแต่ละเทศมณฑล ดังนั้นเจ้าของธุรกิจจึงต้องติดต่อสำนักงานประเมินภาษีในเขตที่ธุรกิจตั้งอยู่เพื่อกำหนดอัตราที่เหมาะสมและรับแบบฟอร์ม เว็บไซต์ Georgia Department of Revenue มีลิงก์ไปยังสำนักงานภาษีท้องถิ่นผ่านทางแผนกภาษีทรัพย์สินของรัฐ

แผนกภาษีทรัพย์สินกรมสรรพากรจอร์เจีย

<https://dor.georgia.gov/>

การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

ภาษีเงินได้ธุรกิจ

ภาษีเงินได้ธุรกิจจะต้องชำระทั้งในระดับรัฐบาลกลางและระดับรัฐแบบฟอร์มที่จำเป็นขึ้นอยู่กับองค์กรธุรกิจของคุณ Internal Revenue Service และ Georgia Department of Revenue มีสิ่งพิมพ์ที่จะช่วยในการวางแผนข้อกำหนดในการยื่นภาษีเงินได้ ข้อมูลเพิ่มเติมสามารถพบได้ในบทที่ 7 ของหนังสือคู่มือเล่มนี้

ปัญหาการจ้างงาน

เจ้าของธุรกิจที่มีพนักงานจะต้องลงทะเบียนกับหน่วยงานของรัฐและรัฐบาลกลางหลายแห่ง นายจ้างยังต้องรับผิดชอบในการหักภาษี ณ ที่จ่ายและนำส่งภาษีในนามของลูกจ้างด้วย ข้อกำหนดด้านภาษี ข้อกำหนดในการประกัน การตรวจสอบความเป็นพลเมือง และปัญหาการปฏิบัติตามข้อกำหนดอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับพนักงานมีรายละเอียดระบุไว้ด้านล่าง

หมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีของรัฐบาลกลาง SS-4

หากรูปแบบทางกฎหมายของคุณคือบริษัท บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วน หรือหากคุณมีพนักงาน คุณต้องมีหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีของรัฐบาลกลาง ควรส่งแบบฟอร์ม SS-4 ที่กรอกเรียบร้อยแล้วไปยัง Internal Revenue Service หมายเลขนี้ใช้เพื่อระบุและฝากภาษีเงินได้ของรัฐบาลกลางและภาษีประกันสังคมในนามของพนักงานของคุณ

บริการสรรพากรภายใน

กองบริการการศึกษาผู้เสียภาษี

www.irs.gov

ใบรับรองการหักภาษี ณ ที่จ่ายของพนักงาน W-4

พนักงานทุกคนต้องกรอกแบบฟอร์ม W-4 โดยแบบฟอร์ม W-4 จะแจ้งให้นายจ้างทราบถึงจำนวนการยกเว้นที่จะรวมไว้เมื่อคำนวณการหักภาษี ณ ที่จ่ายของรัฐบาลกลาง แบบฟอร์มเหล่านี้ยังคงอยู่ในไฟล์บุคลากรของพนักงานของคุณและไม่ได้ส่งทางไปรษณีย์ไปยัง IRS สามารถรับแบบฟอร์มได้จาก:

บริการสรรพากรภายใน

www.irs.gov

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

W-2 ค่าจ้างและใบแจ้งยอดภาษี

นายจ้างต้องยื่นแบบฟอร์ม W-2 สำหรับค่าจ้างที่จ่ายให้กับพนักงานแต่ละคนที่ถูกหักภาษีรายได้ ประกันสังคม หรือค่ารักษาพยาบาล นอกจากนี้จะต้องกรอกแบบฟอร์ม W-2 สำหรับพนักงานที่ถูกหักภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย หากพนักงานอ้างสิทธิ์หัก ณ ที่จ่ายไม่เกิน 1 รายการ หรือไม่ได้อ้างสิทธิ์ได้รับการยกเว้นจากการหักภาษี ณ ที่จ่ายในแบบฟอร์ม W-4 รายละเอียดเพิ่มเติมมีอยู่ในเว็บไซต์ของ IRS

940 การคืนภาษีการว่างงานของรัฐบาลกลางประจำปี (FUTA) ของนายจ้าง

นายจ้างที่มีพนักงานตั้งแต่หนึ่งคนขึ้นไปจะต้องจัดเตรียมและยื่นแบบแสดงรายการนี้ นายจ้างจ่ายค่าว่างงานแทนลูกจ้างของตนในอัตราร้อยละ 0.8 ของค่าจ้าง 245,000 บาทแรกที่จ่ายให้กับลูกจ้างในหนึ่งปี ภาษีนี้จะต้องชำระเป็นรายไตรมาส และทุกสิ้นปีคุณต้องยื่นแบบฟอร์ม IRS 940 หรือแบบฟอร์ม 940EZ ซึ่งเป็นการคืนภาษีการว่างงานของรัฐบาลกลางประจำปีของนายจ้าง

941 การคืนภาษีของรัฐบาลกลางรายไตรมาสของนายจ้าง

การหักภาษี ณ ที่จ่ายของรัฐบาลกลางและเงินฝาก FICA จะได้รับการกระทบยอดในแบบฟอร์ม IRS 941 การคืนภาษีรายไตรมาส FICA จำนวนตามเงินเดือนพนักงาน พนักงานมีร้อยละ 1.45 สำหรับ Medicare และร้อยละ 6.2 (สำหรับปี 2555 ร้อยละ 4.2 เนื่องจากเปอร์เซ็นต์การหักภาษี ณ ที่จ่ายของ FICA มีการเปลี่ยนแปลงชั่วคราวโดยสภาองเกรส) สำหรับประกันสังคมที่ถูกกระทบจากเงินเดือน และนายจ้างยังคงต้องจ่ายร้อยละ 6.2 ติดต่อกับ IRS เพื่อขอหนังสือเวียน E เกี่ยวกับการหักภาษี ณ ที่จ่ายของพนักงาน หรือปรึกษาผู้เชี่ยวชาญด้านภาษีของคุณ

บริการสรรพากรภายใน

www.irs.gov

หมายเลขหัก ณ ที่จ่ายของรัฐจอร์เจีย

นายจ้างทุกคนจะต้องมีหมายเลขหัก ณ ที่จ่ายของรัฐ หมายเลขนี้ใช้เพื่อระบบและฝากภาษีเงินได้ของรัฐจอร์เจียที่ถูกหักจากเช็คของพนักงาน

แผนภาษีเงินได้ของกรมสรรพากรจอร์เจีย

www.dor.ga.gov

การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

ใบรับรองการหักภาษี ณ ที่จ่ายของพนักงาน G-4

พนักงานทุกคนต้องกรอกแบบฟอร์ม G-4 ซึ่งจัดอยู่ในแฟ้มพนักงานและไม่ได้จัดส่งทางไปรษณีย์ไปที่กรมสรรพากร แบบฟอร์ม G-4 จะแนะนำนายจ้างถึงจำนวนการยกเว้นที่จะรวมไว้เมื่อคำนวณการหักภาษี ณ ที่จ่ายของรัฐ สามารถรับแบบฟอร์มได้จาก:

แผนภาษีเงินได้ของกรมสรรพากรจอร์เจีย
www.dor.georgia.gov หรือ www.gtc.dor.ga.gov/

G-7 การคืนยอดรายไตรมาส

ข้อกำหนดการยื่นภาษีหัก ณ ที่จ่ายจะขึ้นอยู่กับจำนวนภาษีที่ถูกหัก ณ ที่จ่ายในช่วง 12 เดือนก่อนหน้าซึ่งสิ้นสุดในวันที่ 30 มิถุนายน ปริญญาตรีจอร์เจียเพื่อพิจารณาว่าธุรกิจของคุณควรมียื่นแบบรายปี รายไตรมาส รายเดือน หรือรายครึ่งสัปดาห์

ใบสมัครการว่างงานของรัฐ DOL-1A

นายจ้างทุกคนจะต้องมีหมายเลขกระทรวงแรงงานของรัฐจอร์เจียเพื่อชำระค่าประกันการว่างงานของรัฐในนามของลูกจ้าง สามารถรับใบสมัครออนไลน์หรือผ่านสำนักงานกรมแรงงานในพื้นที่ของคุณ

www.dol.georgia.gov

พระราชบัญญัติภาษีการว่างงานของรัฐ DOL-4N (SUTA)

ประกันการว่างงานในจอร์เจียสำหรับนายจ้างใหม่คือ 2.7 เปอร์เซ็นต์ของ 297,500 บาทแรกที่จ่ายให้กับลูกจ้างในหนึ่งปี ซึ่งจ่ายโดยนายจ้าง จำเป็นต้องมีรายงานรายไตรมาสของนายจ้าง (แบบฟอร์ม DOL-4N)

www.dol.georgia.gov

โครงการรายงานการจ้างงานใหม่ของนายจ้าง

นายจ้างทุกคนต้องรายงานการจ้างงานใหม่ต่อรัฐ ข้อมูลนี้ใช้เพื่อระบุพนักงานที่ค้างชำระในการจ่ายค่าเลี้ยงดูบุตร

โปรแกรมการรายงานการจ้างงานใหม่
www.ga-newhire.com

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

การยืนยันความเป็นพลเมือง I-9

พนักงานจะต้องได้รับการยืนยันว่าเป็นพลเมืองสหรัฐฯ แบบฟอร์ม I-9 ของบริการตรวจคนเข้าเมืองและการแปลงสัญชาติของสหรัฐอเมริกาจะต้องกรอกโดยพนักงานแต่ละคน และนายจ้างเก็บไว้เป็นไฟล์ โดยแนบเอกสารที่เกี่ยวข้องมาด้วย

การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

บริการตรวจคนเข้าเมืองและการแปลงสัญชาติของสหรัฐอเมริกา

www.uscis.gov

ค่าแรงขั้นต่ำ

คุณสามารถขอรับคู่มือทรัพยากรสำหรับธุรกิจขนาดเล็กได้จากกระทรวงแรงงานของสหรัฐอเมริกา คู่มือนี้ประกอบด้วยข้อมูลเกี่ยวกับค่าล่วงเวลา ค่าจ้างขั้นต่ำ และประเด็นด้านผลประโยชน์ของพนักงานอื่นๆที่เกี่ยวข้อง แม้ว่าคุณจะไม่ตกอยู่ภายใต้กฎหมายค่าจ้างขั้นต่ำของรัฐบาลกลาง แต่คุณยังคงอยู่ภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมายค่าจ้างขั้นต่ำของจอร์เจีย ติดต่อตัวแทนกระทรวงแรงงานสหรัฐอเมริกาในพื้นที่ของคุณ หรือ:

กระทรวงแรงงานสหรัฐ

www.dol.gov

กรมแรงงานจอร์เจีย

www.dol.georgia.gov

การประกันค่าทดแทนคนงาน

กฎหมายกำหนดให้นายจ้างที่มีลูกจ้างตั้งแต่สามคนขึ้นไปต้องมีการประกันภัยค่าสินไหมทดแทนคนงาน การประกันภัยนี้อยู่ภายใต้การควบคุมโดยรัฐ แต่ขายโดยตัวแทนประกันชุมชนในท้องถิ่น เจ้าของที่ทำงานในธุรกิจถือเป็นพนักงานแต่สามารถยกเว้นตนเองจากการประกันค่าสินไหมทดแทนของคนงานได้

รัฐจอร์เจีย

คำตอบแทนคณะกรรมการของรัฐ

www.sbwc.georgia.gov

การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

การกำหนดสถานภาพการจ้างงาน

นายจ้างมักถูกล่อลวงให้จัดประเภทคนงานของตนเป็นผู้รับเหมาอิสระเพื่อหลีกเลี่ยงภาระภาษีและการรายงานที่มาพร้อมกับการจ้างพนักงาน Internal Revenue Service

มีรายการเงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตามเพื่อจัดประเภทพนักงานเป็นผู้รับเหมาอิสระดังที่แสดงด้านล่าง เงื่อนไขเหล่านี้ขึ้นอยู่กับความถี่ที่ธุรกิจมีต่อบุคคล เมื่อตัดสินใจเกี่ยวกับสถานะของพนักงาน คุณควรพิจารณาคำถามต่อไปนี้:

- คุณจะบอกใครสักคนว่าทำงานเมื่อไร ที่ไหน และอย่างไรหรือไม่?
- คุณจะฝึกอบรมผู้อื่นให้ให้บริการในลักษณะเฉพาะหรือไม่?
- ความสำเร็จหรือความต่อเนื่องของธุรกิจของคุณจะขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของบริการบางอย่างโดยพนักงานคนใดคนหนึ่งหรือไม่?
- พนักงานคนนั้นจะให้บริการเป็นการส่วนตัวหรือไม่?
- คุณจะจ้าง ดูแล และจ่ายเงินคนงานหรือไม่?
- พนักงานจะมีความสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องกับธุรกิจของคุณหรือไม่?
- คุณจะกำหนดเวลาการทำงานหรือไม่?
- คุณจะต้องการให้พนักงานอุทิศความมุ่งมั่นเต็มเวลาให้กับธุรกิจของคุณหรือไม่?
- งานจะดำเนินการนอกสถานที่ หรือตามเส้นทางหรือสถานที่ที่คุณกำหนดหรือไม่?
- คุณจะกำหนดลำดับหรือลำดับในการให้บริการหรือไม่?
- คุณจะส่งรายงานด้วยวาจาหรือลายลักษณ์อักษรหรือไม่?
- คุณจะจ่ายเงินให้คนงานเป็นรายชั่วโมง สัปดาห์ หรือเดือน แทนที่จะจ่ายตามความสำเร็จของโครงการใดโครงการหนึ่งหรือไม่?
- คุณจะจ่ายค่าเดินทางและค่าใช้จ่ายในการทำธุรกิจหรือไม่?
- คุณจะจัดหาเครื่องมือ วัสดุ และอุปกรณ์อื่นๆหรือไม่?
- พนักงานจะสามารถทำงานที่จำเป็นโดยไม่ต้องลงทุนในธุรกิจของคุณได้หรือไม่?
- พนักงานจะไม่ทำกำไรหรือขาดทุนจากธุรกิจของคุณหรือไม่?
- ปกติแล้วพนักงานจะทำงานให้กับธุรกิจของคุณเพียงแห่งเดียวในแต่ละครั้งหรือไม่?
- บริการที่ดำเนินการจะมีให้สำหรับธุรกิจของคุณเท่านั้นหรือไม่?
- คุณจะมีสิทธิไล่คนงานออกหรือไม่?
- พนักงานจะมีสิทธิลาออกโดยไม่ต้องรับผิดชอบหรือไม่?

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

หากคุณตอบว่าใช่สำหรับคำถามเหล่านี้ทั้งหมดหรือส่วนใหญ่ พนักงานของคุณอาจเป็นลูกจ้างแทนที่จะเป็นผู้รับเหมาอิสระ หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับผู้รับเหมาอิสระ โปรดปรึกษากับ Internal Revenue Service หรือผู้เชี่ยวชาญด้านภาษีของคุณ

การเริ่มต้นธุรกิจมีความเสี่ยง เจ้าของธุรกิจรายใหม่ต้องการความสนใจในการปกป้องทรัพย์สินทางธุรกิจจากการสูญเสียที่อาจเกิดขึ้น เจ้าของธุรกิจมีหลายทางเลือกเมื่อพิจารณาการบริหารความเสี่ยง:

- **ป้องกันการสูญเสียไม่ให้เกิดขึ้น**
เจ้าของธุรกิจสามารถป้องกันไม่ให้พนักงานหรือลูกค้าสะดุดล้มได้โดยการจัดสิ่งกีดขวางทางเดินของธุรกิจทั้งหมด
ประเด็นสำคัญ:
สายไฟควรมีการยึดให้แน่นและอยู่ห่างจากทางเดิน
การฝึกอบรมพนักงานที่เน้นความปลอดภัยในการทำงาน ความสามารถทางเทคนิค และพฤติกรรมทางธุรกิจที่เหมาะสม
(การกระทำในลักษณะที่มีจริยธรรมและไม่คุกคาม)
สามารถป้องกันอุบัติเหตุหรือการฟ้องร้องที่อาจเกิดขึ้นได้
- **ลดความรุนแรงของการสูญเสียที่ไม่สามารถป้องกันได้**
เจ้าของธุรกิจที่ติดตั้งแผงโลหะไว้เหนือบริเวณหน้าต่างอาจป้องกันไม่ให้ผู้อื่นเข้าไปในสถานที่ แต่จะไม่ป้องกันไม่ให้ผู้อื่นขว้างสิ่งของระหว่างแท่งและทำลายกระจกหน้าต่าง ระบบรักษาความปลอดภัย (สัญญาณเตือนภัย รหัสผ่าน และเครื่องป้องกัน) สามารถช่วยยับยั้งและ/หรือลดความเสี่ยงจากการโจรกรรมได้
นอกจากนี้ควรเก็บบันทึกที่เข้ากันที่เป็นปัจจุบันไว้นอกสถานที่
ในกรณีเกิดเพลิงไหม้หรือภัยพิบัติทางธรรมชาติอื่นๆ
นอกเหนือจากการปกป้องทรัพย์สินทางกายภาพแล้ว
ทรัพย์สินทางปัญญาควรได้รับการคุ้มครองผ่านการใช้สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า และเครื่องหมายบริการ
- **ดูดซับต้นทุนของการขาดทุนโดยใช้สินทรัพย์ของบริษัท**
หากเศษซากตกลงมาจากรถบรรทุกของธุรกิจและทำให้กระจกหน้ารถของรถคันอื่นแตก าว ธุรกิจสามารถเปลี่ยนกระจกหน้ารถได้โดยใช้ทรัพยากรของบริษัท (เงินทุน)
- **โอนความเสี่ยงของการสูญเสียไปยังบุคคลที่สามโดยการซื้อประกันภัย**
เจ้าของธุรกิจซื้อนโยบายทรัพย์สินสำหรับอาคารร้านค้าและเนื้อหาทางธุรกิจของเขา หากพายุทอร์นาโดสร้างความเสียหายอย่างรุนแรงต่ออาคารและเนื้อหาของอาคาร เจ้าของธุรกิจจะได้รับรายได้ตามที่ระบุไว้ในกรมธรรม์ประกันภัยเพื่อสร้างอาคารใหม่และเปลี่ยนสิ่งที่อยู่ภายใน จำนวนเงินที่ได้รับจริงจะขึ้นอยู่กับข้อจำกัดเงื่อนไขและข้อกำหนดของกรมธรรม์

มีประกันภัยธุรกิจหลายประเภทให้เลือก ประเภททั่วไปบางประเภทมีการอธิบายไว้ในตารางต่อไปนี้ นโยบายทั้งหมดไม่จำเป็นสำหรับทุกธุรกิจ
คุณต้องตัดสินใจว่าอะไรที่สำคัญที่สุดสำหรับธุรกิจของคุณนั่นคือความเสี่ยงที่ธุรกิจของคุณสามารถรองรับและคงอยู่ได้มากนักน้อยเพียงใด เมื่อตัดสินใจเลือกประเภทประกันที่จำเป็นได้แล้ว คุณควรพิจารณาระดับความคุ้มครองเทียบกับต้นทุนของความคุ้มครองนั้น

การจัดการความเสี่ยงและการประกันภัย

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

การจัดการความเสี่ยงและการประกันภัย

ประเภทประกันภัย	รายละเอียด
ทรัพย์สินเชิงพาณิชย์	รวมถึงความคุ้มครองอาคาร ทรัพย์สินส่วนบุคคลทางธุรกิจ ทรัพย์สินส่วนบุคคลของผู้อื่น และการสูญเสียรายได้ทางธุรกิจ ทรัพย์สินสามารถประเมินมูลค่าด้วยต้นทุนทดแทน (โดยปกติจะเป็นตัวเลือกที่ดีกว่า) หรือการชำระบัญชีแบบคิดค่าเสื่อมราคา
ความรับผิดทั่วไปทางการค้า	ความคุ้มครองนี้บางครั้งเรียกว่า “ความรับผิดต่อสาธารณะ” ผลิตรถยนต์นี้ให้ความคุ้มครองแก่บุคคลที่สามที่อาจได้รับการประกันอันเป็นผลมาจากการดำเนินธุรกิจของคุณ การประกันภัยนี้จะมีผลเมื่อมีคนลื่นล้มบนทางเท้าหน้าธุรกิจของคุณหรือเมื่อมีใครสักคนอ้างว่าพนักงานของคุณประมาทเดินเลื้อยในการติดตั้งโคมไฟและเกิดเพลิงไหม้ในเวลาต่อมา โดยระบบสาเหตุว่าเกิดจากการเดินสายไฟผิดพลาด
นโยบายการเป็นเจ้าของธุรกิจ	การรวมกันของทรัพย์สินเชิงพาณิชย์และความรับผิดที่ปรับแต่งเป็นพิเศษสำหรับธุรกิจขนาดเล็กบางประเภท ซึ่งโดยปกติจะรวมถึงทรัพย์สินเชิงพาณิชย์และความรับผิดทั่วไปในเชิงพาณิชย์ แต่ไม่รวมความรับผิดทางวิชาชีพ
เรือเดินทะเลเชิงพาณิชย์	รวมถึงความคุ้มครองสำหรับอุปกรณ์เคลื่อนที่ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อาคารที่กำลังก่อสร้าง การลาก/ลากจูง และความคุ้มครองการขนส่ง ความคุ้มครองของ Bailees จำเป็นสำหรับธุรกิจทุกประเภทที่รับสินค้าของลูกค้าเพื่อซ่อมแซมหรือทำความสะอาด เช่น ร้านซักแห้งหรือร้านซ่อมเครื่องประดับ
รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	รวมถึงความคุ้มครองความรับผิด ค่ารักษาพยาบาล ผู้ขับขี่รถยนต์ที่ไม่มีประกัน ความคุ้มครองความเสียหายทางกายภาพ การลากจูง และการชดเชยค่ารถเช่า ความคุ้มครองนี้สำหรับรถยนต์ที่ธุรกิจเป็นเจ้าของและมีรายชื่ออยู่ในกรมธรรม์ นอกจากนี้ ยังสามารถให้ความคุ้มครองสำหรับยานพาหนะที่เช่า จ้าง หรือยืมมาด้วย ตัวอย่างเช่น บริษัทของคุณอาจต้องรับผิดชอบหากพนักงานใช้ยานพาหนะส่วนตัวไปทำธุระให้กับบริษัทและพนักงานประสบอุบัติเหตุในช่วงเวลานี้
ความคุ้มครองอู่และตัวแทนจำหน่าย	รวมถึงความรับผิดในอู่ซ่อมรถ ความเสียหายทางกายภาพของตัวแทนจำหน่าย และความคุ้มครองของผู้ดูแลอู่ นโยบายนี้เป็นการผสมผสานระหว่างนโยบายความรับผิดทั่วไปเชิงพาณิชย์และรถยนต์เชิงพาณิชย์ และได้รับการออกแบบสำหรับธุรกิจบางประเภทโดยเฉพาะ ความคุ้มครองนี้มักจะเขียนไว้ที่ร้านซ่อมรถยนต์ ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ ฯลฯ

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

ประเภทประกันภัย	รายละเอียด
ความรับผิดโดยบริษัทประกันภัย	รวมถึงความคุ้มครองความรับผิดเพิ่มเติมอีกชั้นหนึ่งซึ่งอยู่เหนือและเหนือความรับผิดทั่วไปทางการค้า ความรับผิดทางรถยนต์เชิงพาณิชย์ ความรับผิดในอู่ซ่อมรถ และความรับผิดของนายจ้าง ตัวอย่างเช่น บริษัทที่มีขีดจำกัดความรับผิดโดยรวม (Umbrella Liability) อยู่ที่ 35,000,000 บาท จะมีขีดจำกัดอยู่ที่ 70,000,000 บาทสำหรับการเรียกร้องที่ครอบคลุมแต่ละครั้ง นอกจากนี้ ในบางกรณี กรมธรรม์หลักสามารถให้ความคุ้มครองเบื้องต้นสำหรับการเรียกร้องบางประเภทที่อาจไม่ได้รับการคุ้มครองโดยความคุ้มครองชั้นแรก ในกรณีนี้ กรมธรรม์มีการหักลดหย่อนจำนวนมาก ซึ่งโดยปกติจะอยู่ที่ 350,000 บาท
เงินชดเชยแรงงาน	รวมถึงความรับผิดของนายจ้างและผลประโยชน์ตามกฎหมาย ความคุ้มครองนี้เป็นสิ่งจำเป็นในรัฐจอร์เจียสำหรับนายจ้างที่มีลูกจ้างตั้งแต่สามคนขึ้นไป เจ้าของอาจถูกนับเป็นหนึ่งในสามของพนักงานขึ้นอยู่กับรูปแบบทางกฎหมายของธุรกิจ อัตราดังกล่าวมีโครงสร้างให้สอดคล้องกับหน้าที่เฉพาะของพนักงาน ตัวอย่างเช่น พนักงานธุรการไม่ได้รับอันตรายในที่ทำงานเหมือนกับผู้รับเหมามุงหลังคา ดังนั้นอัตราของคณานเสมือนจึงต่ำมากเมื่อเทียบกับอัตราของผู้รับเหมามุงหลังคา
นโยบายอื่นๆ	รวมถึงหม้อไอน้ำและเครื่องจักร การกรรมการและเจ้าหน้าที่ คนสำคัญ ความรับผิดทางวิชาชีพ (ข้อผิดพลาดและการละเว้น) อาชญากรรมทางการค้า การเช่าซื้อ ค่าใช้จ่ายพิเศษ การหยุดชะงักทางธุรกิจ การยกเลิกอนุสัญญา กระจกและป้าย บัญชีลูกหนี้ และเอกสารมีค่า

การจัดการความเสี่ยงและการประกันภัย

บริษัทบางแห่งขายประกันโดยตรงให้กับลูกค้าธุรกิจของตน แต่บริษัทประกันหลายแห่งใช้เครือข่ายตัวแทนและนายหน้าเพื่อทำการตลาดผลิตภัณฑ์ของตน หากต้องการค้นหาตัวแทนที่คุณรู้สึกสบายใจและไว้วางใจได้ โปรดขอคำแนะนำจากเจ้าของธุรกิจรายอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอุตสาหกรรมเดียวกันของคุณ หรือตรวจสอบกับหอการค้าในพื้นที่หรือสำนักงาน SBDC ข้อมูลประจำตัวประการหนึ่งที่ต้องพิจารณาเมื่อเลือกตัวแทนหรือนายหน้าคือการระบุว่าเขา/เธอได้รับการรับรองใดๆหรือไม่ ชื่อทั่วไป ได้แก่ CPCU (Chartered Property Casualty Underwriter), CIC (Certified Insurance Counsellor), AAI (Accredited Advisor in Insurance) หรือ ARM (Associate in Risk Management)⁵ เมื่อเจ้าของตัดสินใจว่าจะซื้อประกันประเภทใด ตัวแทนสามารถเป็นประโยชน์อย่างมากในการอธิบายด้านเทคนิคของโปรแกรมและนโยบายต่างๆ (เช่น ระยะเวลาอัตรการประกันภัยรวม ค่าใช้จ่ายที่อนุญาต จำนวนเงินสูงสุดของกรมธรรม์ และเงื่อนไขสงคราม) การพูดคุยกับเจ้าของธุรกิจรายอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกันเกี่ยวกับโปรแกรมประกันภัยของตนและการตรวจสอบกับสมาคมการค้าสำหรับโปรแกรมพิเศษที่มีให้สำหรับสมาชิกก็เป็นประโยชน์เช่นกัน

⁵Chadderdon, Lisa. "Business Insurance: A 12-Point Checklist," Inc.com. October 1,2001. Obtained August, 2002 from www.inc.com/articles/2001/10//23492.html.

บทที่ 6: ปัญหาทางกฎหมายและการจัดการความเสี่ยง

การจัดการความเสี่ยง และการประกันภัย

เจ้าของธุรกิจรายใหม่ควรพิจารณาเรื่องต่อไปนี้กับตัวแทนประกันภัย:

- ขั้นตอนการเรียกร้องค่าสินไหมทดแทนสำหรับกรมธรรม์เฉพาะของคุณ
คุณจะต้องทราบว่าต้องดำเนินการอะไรบ้างหลังจากการเรียกร้องเกิดขึ้น
บางบริษัทมีขั้นตอนเฉพาะที่ต้องปฏิบัติตาม ไม่เช่นนั้นจะมีบทลงโทษ
- ตัวเลือกแผนการชำระเงิน
ปัจจุบันบริษัทประกันภัยส่วนใหญ่เสนอแผนการผ่อนชำระที่เหมาะสมกับงบประมาณ
ของธุรกิจขนาดเล็กและช่วยเรื่องกระแสเงินสด
- สัญญาเพิ่มเติมที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของคุณ สำหรับธุรกิจที่ทำที่บ้าน
บางครั้งอาจเพิ่มสัญญาเพิ่มเติมในนโยบายของเจ้าของบ้านเพื่อให้ครอบคลุมธุรกิจได้
ทางเลือกนี้อาจมีราคาไม่แพงขึ้นอยู่กับบริษัทประกันภัยและประเภทของธุรกิจ
- บริการเพิ่มเติมที่พวกเขามอบให้คุณในฐานะลูกค้า
ส่วนใหญ่ให้บริการหลายอย่างฟรี แต่ไม่ได้โฆษณาประเภทนี้เสมอไปของข้อมูล
ตัวอย่างเช่น บางแห่งมีบริการสายด่วนเคลมสินไหมตลอด 24 ชั่วโมง

นอกจากนี้ ตัวแทนควรจัดเตรียม:

- สำเนาประวัติการสูญเสียของคุณในแต่ละปีประมาณ 90
วันก่อนวันต่ออายุของคุณ
ตัวแทน/บริษัทจะต้องจัดเตรียมสิ่งเหล่านี้ให้กับคุณภายใน 30
วันนับจากวันที่คุณร้องขอตามที่ได้รับคำสั่งจากกฎหมายแห่งรัฐจอร์เจีย
ขอระยะเวลาสามปีเพื่อให้คุณสามารถติดตามข้อมูลการเรียกร้องในปีก่อนหน้า
ได้
- โบนัสราคาจากบริษัทประกันภัยหลายแห่ง
หากเป็นไปได้ขอดูสำเนาโบนัสราคาที่เป็นลายลักษณ์อักษรจากทุกบริษัท
แม้ว่าตัวแทนจะแจ้งให้คุณทราบว่าเบี้ยประกันภัยสูงกว่ากรมธรรม์ปัจจุบันของ
คุณก็ตาม พยายามเปรียบเทียบของ 2
สิ่งที่มีลักษณะเหมือนเพราะเบี้ยประกันภัยที่ต่ำกว่ามักเป็นผลมาจากความคุ้มครอง
ที่น้อยลง
- โบนัสราคาการต่ออายุเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าอย่างน้อย 30
วันก่อนวันต่ออายุของคุณ
ซึ่งจะช่วยให้คุณมีเวลาเหลือเพื่อการพิจารณาตัวเลือกของคุณ

กรมประกันภัยจอร์เจีย

www.gainsurance.org

บทต่อไปของหนังสือคู่มือเล่มนี้ เริ่มต้นการประยุกต์ใช้หลักการหลายประการที่กล่าวถึงไปแล้วและผลการดำเนินการที่ผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการตามการตัดสินใจเกี่ยวกับวิธีการจัดการธุรกิจ

บทที่เจ็ด:
การเก็บบันทึกทางการเงิน

ทำไมต้องเก็บบันทึกทางการเงิน

ธุรกิจบันทึกธุรกรรมทางการเงินด้วยเหตุผลสามประการ ประการแรกบันทึกทางการเงินจะถูกใช้ในการจัดทำรายงานและการคืนภาษีตามที่รัฐบาลกลาง รัฐ หรือรัฐบาลท้องถิ่นกำหนด ประการที่สองธุรกิจที่กำลังมองหาแหล่งเงินทุนจะต้องแสดงบันทึกทางการเงินของตนต่อผู้ให้กู้หรือนักลงทุน ประการที่สามและที่สำคัญที่สุดคือฝ่ายบริหารสามารถใช้บันทึกทางการเงินที่ได้รับการดูแลอย่างดีเพื่อปรับปรุงการดำเนินงานได้ และความสามารถในการทำกำไร

ธุรกิจส่วนใหญ่เข้าใจถึงความจำเป็นในการเก็บรักษาบันทึกทางการเงินเพื่อให้เป็นไปตามกฎหมาย แต่มองข้ามว่าบันทึกเหล่านี้สามารถนำมาใช้เพื่อปรับปรุงการดำเนินธุรกิจได้อย่างไร ข้อมูลที่สร้างขึ้นโดยการบันทึกและติดตามธุรกรรมทางการเงินสามารถช่วยให้เจ้าของธุรกิจและผู้จัดการระบบแนวโน้มและปัญหาที่อาจเกิดขึ้น และดำเนินการเพื่อปรับปรุงผลกำไร

บริษัทเลือกวิธีการบัญชีภาษีและระบบบัญชีประเภทใดนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ รวมถึงรูปแบบทางกฎหมายของธุรกิจ ประเภทธุรกิจ ไม่ว่าธุรกิจจะดูแลสินค้าคงคลังหรือธุรกิจมีพนักงานหรือไม่

การเลือกวิธีการบัญชี

วิธีการบัญชี

โดยทั่วไปเจ้าของธุรกิจเลือกระหว่างวิธีการบัญชีสองวิธี: วิธีเงินสดและวิธีการคงค้าง อย่างไรก็ตามมีวิธีแบบผสมซึ่งบางครั้งเรียกว่าวิธี "เงินคงค้างที่แก้ไข" ซึ่งธุรกิจอาจเลือกเมื่อการจัดการทางการเงินไม่เชื่อถือเงินสดหรือวิธีเงินคงค้าง วิธีการที่เลือกสำหรับธุรกิจจะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของสรรพากร ธุรกิจไม่ได้รับอนุญาตให้เปลี่ยนวิธีการบัญชีจากปีต่อปี เว้นแต่หลังจากยื่นแบบแสดงรายการภาษีครั้งแรกแล้ว ธุรกิจจะขอและได้รับการอนุมัติจากกรมสรรพากรให้เปลี่ยนวิธีการบัญชีต้องส่งคำขออนุญาตเปลี่ยนแปลงวิธีการบัญชีในรูปแบบฟอร์ม Internal Revenue Service 3115

วิธีเงินสด

วิธีการบัญชีเงินสดเป็นที่ต้องการของธุรกิจขนาดเล็กจำนวนมาก เนื่องจากเป็นวิธีที่ใช้ง่ายที่สุดและง่ายที่สุดในการเรียนรู้ อย่างไรก็ตามธุรกิจที่มีสินค้าคงคลังจำนวนมาก บางบริษัทและห้างหุ้นส่วนบางแห่งไม่ได้รับอนุญาตให้ใช้วิธีเงินสดในการบัญชีภายใต้กฎการบัญชีที่เรียบง่ายขึ้น ผู้ให้บริการรายเล็กส่วนใหญ่ที่มีรายรับรวมเฉลี่ยสูงถึง 35 ล้านบาทจะสามารถใช้วิธีเงินสดในการบัญชีได้ วิธีเงินสดเป็นวิธีที่ง่ายที่สุดโดยที่หนังสือสะท้อนถึงกระแสเงินสดเข้าและออกจากธุรกิจที่แท้จริง รายได้จะถูกรายงานเมื่อได้รับและค่าใช้จ่ายจะถูกรายงานเมื่อได้รับชำระ

บทที่ 7: การเก็บบันทึกทางการเงิน

วิธีการคงค้าง

ธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจส่วนใหญ่ที่รักษาสินค้าคงคลังจำนวนมากใช้วิธีการบัญชีคงค้างภายใต้วิธีนี้รายได้จะรายงานในปีที่ได้รับ ไม่ใช่ปีที่ได้รับ
ค่าใช้จ่ายรายงานเป็นปีที่เกิดขึ้น ไม่ใช่ปีที่จ่ายจริง
วัตถุประสงค์ของวิธีการบัญชีนี้คือเพื่อให้ตรงกับทั้งรายได้และค่าใช้จ่ายในปีที่เกิดรายการแทนที่จะเป็นปีที่ได้รับ

การเลือกวิธีการบัญชี

วิธีการแบบผสมผสาน

วิธีการบัญชีแบบผสมใช้การผสมผสานระหว่างวิธีเงินสดและวิธีคงค้าง
วิธีการบัญชีแบบผสมผสานเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดเมื่อมีเหตุผลทางธุรกิจที่ดี
ธุรกิจต้องใช้ระบบบัญชีเดียวกันอย่างสม่ำเสมอทุกปี
วิธีการแบบไฮบริดจะไม่แทนที่วิธีอื่น ตัวอย่างเช่น หากธุรกิจรักษาสินค้าคงคลัง
วิธีการคงค้างจะต้องกำหนดต้นทุนขายที่ถูกต้องสำหรับปี หากขายโดยใช้เครดิต
จะต้องบันทึกรายได้และค่าใช้จ่ายตามวิธีคงค้าง
ตัวอย่างของวิธีนี้คือร้านขายของกระจุกกระจิกขนาดเล็กที่ลูกค้าเป็นเงินสดและนำติดตัวไป
ได้ ธุรกิจมีค่าใช้จ่ายการดำเนินงานหลายประการตามเงื่อนไข 60 วัน อย่างไรก็ตาม
จะพิจารณาต้นทุนขายตามเกณฑ์คงค้าง
และใช้เกณฑ์เงินสดเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดยไม่คำนึงถึงเงื่อนไข

รูปแบบทางกฎหมายของธุรกิจ

ตามที่กล่าวไว้ก่อนหน้านี้หนึ่งในการตัดสินใจที่สำคัญประการแรกที่เจ้าของธุรกิจทำคือรูปแบบทางกฎหมายของธุรกิจ
ประเภทของนิติบุคคลที่เลือกจะมีผลทางภาษีและผลกระทบทางกฎหมายอื่นๆและส่งผลกระทบต่อวิธีการบันทึกและรายงานข้อมูลทางการเงิน
การให้รายละเอียดเกี่ยวกับบันทึกที่จำเป็นสำหรับแต่ละหน่วยงานอยู่นอกเหนือขอบเขตของหนังสือคู่มือเล่มนี้ สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับเรื่องนี้ โปรดดูที่ www.irs.gov
เว็บไซต์ของ Internal Revenue Service สำหรับการเป็นเจ้าของ แต่เพียงผู้เดียว
ดูสิ่งพิมพ์ 334 สำหรับห้างหุ้นส่วน ดูสิ่งพิมพ์ 541 สำหรับบริษัท ดูสิ่งพิมพ์ 542
หากธุรกิจของคุณเป็นบริษัทจำกัด (LLC) คุณเลือกวิธีการเก็บภาษีบริษัท:
ทั้งในฐานะเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน, คอร์ปอเรชันหรือ S-Corporation
บทที่หกของคู่มือเล่มนี้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับทางเลือกในการเลือกรูปแบบทางกฎหมายสำหรับธุรกิจ

ปัญหาการเก็บบันทึก

พื้นฐานก่อนที่จะพูดถึงประเภทของบันทึกที่ต้องเก็บรักษา
เรามาดูถึงคุณลักษณะที่สำคัญสองประการของระบบการเก็บบันทึกที่มีประสิทธิภาพก่อน
ข้อมูลบัญชีของคุณจะต้องทันเวลาและถูกต้อง
หนึ่งในคุณสมบัติเหล่านี้หากไม่มีคุณสมบัติอื่นนั้นไม่เพียงพอ
งบการเงินที่ถูกต้องแม่นยำแต่สร้างช้าเกินกว่าจะปฏิบัติตามนั้นไม่มีประโยชน์
ในทำนองเดียวกัน งบการเงินที่ตรงเวลาจะไม่มีค่าหากข้อมูลไม่ถูกต้อง 95

ปัญหาการเก็บบันทึก

ยกเว้นในบางกรณีกฎหมายไม่ได้กำหนดให้ธุรกิจต้องเก็บบันทึกประเภทใดประเภทหนึ่งโดยเฉพาะ ระบบการเก็บบันทึกใดๆที่รายงานรายได้อย่างถูกต้องเป็นที่ยอมรับได้ตามที่กล่าวไว้ข้างต้นประเภทธุรกิจจะส่งผลกระทบต่อประเภทของบันทึกที่จำเป็นสำหรับวัตถุประสงค์ด้านภาษีของรัฐบาลกลาง กฎหมายกำหนดให้บันทึกทางการเงินของธุรกิจต้องสะท้อนถึงรายได้รวมทั้งหมด เพื่อวัตถุประสงค์ด้านภาษีและการจัดการ ควรบันทึกค่าใช้จ่ายในช่วงเวลาเดียวกับการสร้างรายได้ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะระบบบัญชีจะเป็นระบบใด ระบบบันทึกควรมีการสรุปธุรกรรมทางธุรกิจโดยทั่วไปการสรุปนี้จัดทำขึ้นในสมุดรายวันการบัญชีและบัญชีแยกประเภทสำหรับธุรกิจขนาดเล็กส่วนใหญ่ สมุดเช็คธุรกิจเป็นแหล่งที่มาหลักของรายการดั้งเดิมในระบบการเก็บบันทึกของธุรกิจ นอกจากสมุดเช็คแล้ว เอกสารประกอบ เช่น สลิปการขาย บิลชำระเงิน ใบแจ้งหนี้ ใบเสร็จรับเงิน สลิปการฝากเงิน และเช็คที่ยกเลิกต้องถูกเก็บไว้

ระบบการเก็บบันทึก

ระบบรายการเดียว

ระบบการเก็บบันทึกแบบรายการเดียวเป็นวิธีที่ง่ายที่สุดในการรักษา แต่ไม่เหมาะหรือไม่แนะนำสำหรับหลายธุรกิจ ระบบรายการเดียวจะขึ้นอยู่กับงบกำไรขาดทุน (งบกำไรขาดทุน) เพียงบันทึกกระแสรายได้และค่าใช้จ่ายผ่านการใช้ใบเสร็จรับเงินและการเบิกจ่ายเงินสด องค์ประกอบที่พบบ่อยที่สุดของระบบนี้คือสรุปการรับและจ่ายเงินรายวันและรายเดือน

บทที่ 7: การเก็บบันทึกทางการเงิน

สรุปรายรับเงินสดรายวัน

วันที่ _____

การขายเงินสด 9226 บาท

ภาษีการขาย 4.20

 ใบเสร็จรับเงินทั้งหมด 9373 บาท

เงินสดในมือ

 เงินสดในทะเบียน (รวมถึงเงินสดย่อยที่ยังไม่ได้ใช้)

เหรียญกษาปณ์ 831.25 บาท

 ใบแจ้งหนี้ 143.00

 เช็ค 134.05

 เงินสดทั้งหมดในการลงทะเบียน 10528 บาท

บวก: สลิปเงินสดย่อย 17.00

 เงินสดทั้งหมด 11,123 บาท

หัก: เงินทอนและเงินสดย่อย

 สลิปเงินสดย่อย 595 บาท

 เหรียญและธนบัตร
 (เงินสดย่อยที่ยังไม่ได้ใช้) 33.00

 รวมการเปลี่ยนแปลงและกองทุนเงินสดย่อย 1750 บาท

 ใบเสร็จรับเงินทั้งหมด 9373 บาท

ปัญหาการเก็บบันทึก

บทที่ 7: การเก็บบันทึกทางการเงิน

ปัญหาการเก็บบันทึก

สรุปรายรับเงินสดรายเดือน

ปี: 20XX

เดือน: มกราคม

วัน	ราคาขายสุทธิ	ภาษีการขาย	ใบเสร็จรับเงินรายวัน	เงินฝาก
3	263.60	4.20	267.80	
4	212.00	3.39	215.39	
5	194.40	3.10	197.50	680.69
6	222.40	3.54	225.94	
7	231.15	3.68	234.83	
8	137.50	2.13	139.63	600.40
10	187.90	2.99	190.89	
11	207.56	3.31	210.87	401.76
12	128.95	2.05	131.00	
13	231.40	3.77	235.17	
14	201.28	3.21	204.49	
15	88.01	1.40	89.41	660.07
17	210.95	3.36	214.31	
18	221.80	3.53	225.33	439.64
19	225.15	3.59	228.74	
20	221.93	3.52	225.45	
21	133.53	2.13	135.66	589.85
22	130.84	2.08	132.92	
24	216.37	3.45	219.82	352.74
25	220.05	3.50	223.55	
26	197.80	3.15	200.95	
27	272.49	4.34	276.83	701.33
28	150.64	2.40	153.04	
29	224.05	3.56	227.61	
31	133.30	2.13	135.43	516.08
ทั้งหมด	4,865.05	77.51	4,942.56	4,942.56

บทที่ 7: การเก็บบันทึกทางการเงิน

ตรวจสอบวารสารการเบิกจ่าย

ปี: 20XX

เดือน: มกราคม

วัน	จ่ายให้กับ	หมายเลขเช็ค	จำนวนเช็ค	วัสดุ	เงินเดือ อนรวม	ภาษีเงิน ได้หัก ณ ที่จ่ายขอ งรัฐบาล กลาง	เงินสำรอง ประกันสัง คม FICA	ทุนสำรอง FICA Medicar e
3	Dale Advertising	74	85.00					
4	เหรียญกเมือง	75	35.00					
4	Auto Parts, Inc.	76	203.00	203.00				
4	John E. Marks	77	214.11		260.00	(20.00)	(16.12)	(3.77)
6	Henry Brown	78	250.00					
6	Mike's Deli	79	36.00					
6	Joe's Service Sta.	80	74.50	29.50				
6	ABC Auto Paint	81	137.50	137.50				
7	Henry Brown	82	225.00					
14	Telephone Co.	83	27.00					
15	National Bank (Tax Deposit)	84	119.56			40.00	32.24	7.54
18	National Bank	85	90.09					
18	Auto Parts, Inc.	86	472.00	472.00				
18	Henry Brown	87	275.00					
18	John E. Marks	88	214.11		260.00	(20.00)	(20.00)	(16.12)
21	Electric Co.	89	175.30					
21	M.B. Ignition	90	66.70	66.70				
21	Baker's Fender Co.	91	9.80	9.80				
21	ค่าใช้จ่ายจิปาถะ	92	17.00	15.00				
21	Henry Brown	93	225.00					
25	Baker's Fender Co.	94	150.00	150.00				
25	Enterprise Prop.	95	300.00					
25	เหรียญกของรัฐ	96	12.00					
25	เหรียญกของรัฐ	97	65.00					
			3,478.67	1,083.50	520.00	-0-	-0-	-0-
	ค่าบริการรถ ถาวร		10.00					
ทั้งหมด			3,488.67	1,083.50	520.00	-0-	-0-	-0-

บทที่ 7: การเก็บบันทึกทางการเงิน

สมุดรายวันการเบิกจ่ายเช็ค

(ต่อ)

ปี: 20XX

เดือน: มกราคม

วัน	ภาษีเงิน ได้หัก ณ ที่จ่ายข องรัฐ	ภาษี FICA ของนายจ้าง	ค่าไฟฟ้า	ดอกเบี้ย	ค่าเช่า	ค่าโทรศัพท์	รถบรรทุก/ รถยนต์	การวาดภา พ	บัญชีทั่วไป	
3									การโฆษณา	85.00
4									ใบอนุญาต	35.00
4										
4	(6.00)									
6								250.00		
6									ซื้อปาร์ตีวัน หยุด	36.00
6							45.00			
6										
7								225.00		
14						27.00				
15		39.78								
18				18.09					สินเชื่อ	72.00
18										
18								275.00		
18	(6.00)									
21			175.30							
21										
21										
21									ไปรษณีย์	2.00
21								225.00		
25										
25					300.00					
25	12.00									
25									ภาษีการขาย	65.00
	-0-	39.78	175.30	18.09	300.00	27.00	45.00	975.00		295.00
										10.00
ทั้งหมด	-0-	39.78	175.30	18.09	300.00	27.00	45.00	975.00		305.00

ระบบรายการคู่

ระบบการเก็บบันทึกรายการคู่มีความซับซ้อนมากขึ้นและใช้หนังสือ (เรียกว่าวารสารและบัญชีแยกประเภท) เพื่อบันทึกธุรกรรม วารสารจะบันทึกธุรกรรมทางธุรกิจแต่ละรายการตามลำดับเวลา ธุรกิจบางแห่งจำเป็นต้องมีสมุดรายวันแยกต่างหากสำหรับธุรกรรมที่เกิดขึ้นบ่อยครั้ง บัญชีแยกประเภทคือหนังสือที่มีผลรวมจากวารสารทั้งหมด ยอดรวมเหล่านี้จัดเป็นบัญชีต่างๆ ธุรกรรมทางธุรกิจจะถูกป้อนลงในสมุดรายวันก่อน จากนั้นจึงผ่านรายการไปยังบัญชีแยกประเภท บัญชีเหล่านี้แสดงรายได้ ค่าใช้จ่าย สินทรัพย์ (รายการมูลค่าที่ธุรกิจเป็นเจ้าของ) หนี้สิน (หนี้ของธุรกิจ) และส่วนของผู้ถือหุ้น (สินทรัพย์ลบหนี้สิน) ซึ่งเป็นตัวแทนของสัดส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นในบริษัท

ขั้นตอนแรกในการสร้างระบบการเก็บบันทึกรายการคู่คือการกำหนดบัญชีที่ตัวเองได้รับการตรวจสอบ บัญชีแต่ละบัญชีควรมีหมายเลขและชื่อเรื่องเพื่อให้ระบุได้ง่ายและประกอบเป็นผังบัญชี กฎเกณฑ์สำคัญในการสร้างผังบัญชีที่มีประสิทธิภาพคือการทำให้เรียบง่าย: ใช้คำอธิบายที่สั้นและสื่อความหมาย และออกแบบระบบการกำหนดหมายเลขของคุณเพื่อการขยายตัวอย่างผังบัญชีมีดังนี้

ปัญหาการเก็บบันทึก

ปัญหาการเก็บบันทึก

**ผังบัญชีธุรกิจขนาดเล็กโต
ยเจเลีย สหรัฐอเมริกา**

บัญชีงบดุล	บัญชีงบกำไรขาดทุน
1. สินทรัพย์	4. รายได้
101 เงินสด	401 ยอดขาย
102 บัญชีลูกหนี้	402 รายได้ดอกเบี้ย
103 รายการสิ่งของ	403 รายได้เบ็ดเตล็ด
104 อุปกรณ์	
105 ค่าเสื่อมราคาสะสม	5. ค่าใช้จ่าย
2. หนี้สิน	ต้นทุนสินค้าขาย
201 บัญชีที่สามารถจ่ายได้	501 ต้นทุนสินค้าที่ขาย
202 หมายเหตุเจ้าหนี้	
203 ภาษีการขายที่ต้องชำระ	502 ค่าขนส่ง
204 เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้น	
3. ทุน	6. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
301 ทุนสามัญ	601 ค่าจ้าง
302 ทุนชำระแล้ว	602 ค่าเช่า
303 กำไรสะสม	603 ค่าโฆษณา
	604 ค่าสาธารณูปโภค
	605 ค่าประกันภัย
	606 ค่าโทรศัพท์
	607 ภาษีเงินเดือน
	608 ค่าธรรมเนียมธนาคาร
	609 ค่าเครื่องใช้สำนักงาน
	610 ค่าเสื่อมราคา

ระบบการเก็บบันทึกจะบันทึกการไหลของเงินเข้าและออกจากธุรกิจผ่านบัญชีหลักเหล่านี้อย่างแม่นยำ บัญชีงบกำไรขาดทุน (รายได้และค่าใช้จ่าย) จะถูกปิดเมื่อสิ้นปีภาษีแต่ละปี บัญชีงบดุล (สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น) ยังคงเปิดอยู่อย่างถาวร

ในระบบรายการคู่แต่ละบัญชีจะมีด้านซ้ายสำหรับเดบิตและด้านขวาสำหรับเครดิต มีความสมดุลในตัวเองเนื่องจากทุกธุรกรรมจะถูกบันทึกเป็นรายการเดบิตในบัญชีหนึ่งและเป็นรายการเครดิตในอีกบัญชีหนึ่ง

ภายใต้ระบบนี้ เดบิตรวมจะต้องเท่ากับเครดิตรวมในรายการสมุทรายวันและการผ่านรายการบัญชีแยกประเภท หากยอดคงเหลือในบัญชีเดบิตและเครดิตไม่เท่ากันมีข้อผิดพลาดที่ต้องค้นหาและแก้ไข

บทที่ 7: การเก็บบันทึกทางการเงิน

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างวารสารทั่วไป
หนังสือเล่มนี้เป็นต้นฉบับสำหรับธุรกรรมทางการเงินของธุรกิจ
ข้อมูลในสมุดรายวันทั่วไปจำเป็นต้องผ่านรายการไปยังบัญชีแยกประเภทแต่ละบัญชีที่เหมาะสม

ปัญหาการเก็บบันทึก

ตัวอย่างวารสารทั่วไป

บัญชี: เงินสด

เลขที่บัญชี: 101

วันที่	คำอธิบาย	บัญชี อ้างอิง	เดบิต	เครดิต
20XX				
15 ม.ค.	ค่าโฆษณา	603	1,750 บาท	
	เงินสด	101		1,750 บาท
	โบรชัวร์ - เช็คหมายเลข 1234			
15 ม.ค.	บัญชีลูกหนี้	102	12,250 บาท	
	ฝ่ายขาย	401		12,250 บาท
	ขายโต๊ะสองตัวให้กับ Smith Brothers			
	ใบแจ้งหนี้หมายเลข 872			
19 ม.ค.	บัญชีที่สามารถจ่ายได้	201	1,750 บาท	
	เงินสด	101		1,750 บาท
	บริษัท Jones ที่จ่ายเงิน			
	เช็คหมายเลข 1236			
20 ม.ค.	เงินสด	101	700,000 บาท	
	ฝ่ายขาย	401		700,000 บาท
	ค่าที่ปรึกษาการออกแบบ			

หลังจากบันทึกธุรกรรมในสมุดรายวันทั่วไปแล้ว
รายการเหล่านั้นจะถูกผ่านรายการไปยังบัญชีแยกประเภทที่เหมาะสม
ถัดไปคือตัวอย่างบัญชีแยกประเภทสำหรับบัญชีเงินสดของบริษัท
โดยยึดตามตัวอย่างสมุดรายวันทั่วไปด้านบน
สังเกตการใช้ชื่อและหมายเลขบัญชีอย่างสม่ำเสมอ

ปัญหาการเก็บบันทึก

ตัวอย่างบัญชีแยกประเภทเงินสด

วันที่	คำอธิบาย	โพส ตัด อ้างอิง	เดบิต	เครดิต	ยอดคงเหลือ	D R C R
20XX						
ด ท	ส่งต่อยอดคง เหลือ				191,625 บาท	DR
15 ม.ค.	ค่าโฆษณา	GJ3		1,750 บาท	189,875 บาท	DR
19 ม.ค.	บัญชีที่สามารถจ่ายได้	GJ3		1,750 บาท	187,250 บาท	DR
20 ม.ค.	ค่าที่ปรึกษาการออกแบบ	GJ3	70,000 บาท		257,250 บาท	DR

วงต้นเป็นเพียงบัญชีแยกประเภททั่วไปบัญชีหนึ่งเท่านั้น
 การมีบัญชีแยกประเภททั่วไปสำหรับบัญชีทั้งหมดในผังบัญชีของคุณ
 สำหรับบัญชีแยกประเภททั่วไปที่ต้องติดตามข้อมูลโดยละเอียดมากขึ้น เช่น
 บัญชีลูกหนี้และบัญชีเจ้าหนี้ สามารถใช้บัญชีแยกประเภทย่อยได้
 บัญชีแยกประเภทในเครื่องติดตามกิจกรรมบัญชีลูกค้าและ/หรือผู้ขายแต่ละรายและยอดคงเหลือ
 ยอดรวมของบัญชีย่อยเหล่านี้ควรเท่ากับยอดดุลบัญชีแยกประเภททั่วไปสำหรับบัญชีนั้นเสมอ
 บันทึกบัญชีบริษัทในเครื่องต้องประกอบด้วยชื่อลูกค้า/ผู้ขาย วันที่ขาย/ซื้อ หมายเลขใบแจ้งหนี้
 จำนวนเงินในใบแจ้งหนี้ เงื่อนไข วันที่รวบรวม/ชำระเงิน และยอดคงเหลือในบัญชี

บัญชีแยกประเภทควรได้รับการตรวจสอบเป็นประจำ
 บัญชีลูกหนี้ควรได้รับการตรวจสอบเป็นประจำเพื่อกำหนด "อายุ" ของแต่ละบัญชี
 ยิ่งบัญชีมีอายุมากเท่าไร การรวบรวมจำนวนเงินที่ต้องชำระก็ยิ่งยากขึ้นเท่านั้น
 ดังนั้นจึงเป็นเรื่องสำคัญที่ต้องติดตามบัญชีที่เลยกำหนดชำระ
 การจัดการบัญชีเจ้าหนี้ในลักษณะที่เป็นระเบียบเพื่อให้สามารถชำระเงินได้ทันเวลาทำให้มั่นใจ
 ได้ว่าธุรกิจจะรักษาสถานะเครดิตที่ดีกับผู้ขายได้

บันทึกเพิ่มเติมอาจจำเป็นเพื่อช่วยในการระบุบัญชีงบดุลของธุรกิจอย่างเหมาะสม
 หรือเพื่อให้เป็นไปตามข้อกำหนดของ IRS สำหรับเอกสารค่าใช้จ่าย
 ตัวอย่างของสิ่งเหล่านี้ได้แก่ บันทึกสินทรัพย์ถาวร บันทึกค่าใช้จ่ายในการเดินทาง
 และบันทึกเงินเดือน

จำเป็นต้องมีบันทึกสินทรัพย์ถาวรเพื่อบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อและการขายสินทรัพย์ถาวรของ
 ธุรกิจ เช่น อุปกรณ์ ยานพาหนะ และอาคาร
 ควรบันทึกรายการต่อไปนี้ในบันทึกสินทรัพย์ถาวร:

- คำอธิบายสินทรัพย์
- ต้นทุนสินทรัพย์
- วันที่ซื้อ
- เปอร์เซ็นต์ของสินทรัพย์ที่ใช้ในธุรกิจ
- วิธีการคิดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์
- วันที่ขายพร้อมราคาขาย (ถ้ามี)

จำเป็นต้องมีบันทึกค่าใช้จ่ายในการเดินทางหากมีการใช้ยานพาหนะในธุรกิจและการขนส่งส่วนบุคคล บันทึกนี้ทำหน้าที่เป็นเอกสารในการหักส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจในการดำเนินงานและบำรุงรักษายานพาหนะ ภายใต้สถานการณ์ทั่วไป IRS อนุญาตให้หักค่าใช้จ่ายจริงหรืออัตราระยะทางมาตรฐาน บันทึกที่คุณเก็บไว้จะขึ้นอยู่กับวิธีที่คุณใช้ หากใช้อัตราระยะทางมาตรฐานเพื่อกำหนดค่าใช้จ่ายของธุรกิจ จะต้องรักษาค่าใช้จ่ายจริงหรืออัตราระยะทางของจริง หากต้องหักค่าใช้จ่ายจริง จำเป็นต้องใช้วิธีการที่ซับซ้อนมากขึ้นในการบันทึกค่าน้ำมัน การประกันภัย การบำรุงรักษา ฯลฯ สำหรับข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายยานพาหนะ โปรดปรึกษา IRS Publication 463

การเก็บบันทึกพนักงาน

การจ้างพนักงานทำให้เกิดงานเอกสารจำนวนมากและกิจการการเก็บบันทึกตามที่ระบุไว้ในบทที่หก ธุรกิจที่มีพนักงานจำเป็นต้องมีหมายเลขประจำตัวพนักงานเพื่อยืนยันภาษีเงินเดือนอย่างถูกต้อง สามารถดูหมายเลขประจำตัวพนักงานและแบบฟอร์มที่เกี่ยวข้องได้จากหน่วยงานต่างๆ ในตารางต่อไปนี้เป็นคู่มือภาษีของรัฐบาลกลางและของรัฐจะจัดเตรียมขั้นตอนและแบบฟอร์มที่เป็นปัจจุบันที่สุด เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงเป็นระยะ

บทที่ 7: การเก็บบันทึกทางการเงิน

ปัญหาการเก็บบันทึก

เอเจนซี	แบบฟอร์ม/สิ่งพิมพ์
<p>บริการสรรพากรภายใน ความร่วมมือของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย บริการด้านการศึกษาและการสื่อสาร 401 W. Peachtree Street, NW Suite 410 Atlanta, GA 30308 1-800-829-1040 www.irs.gov</p>	<p>หนังสือเวียน E: คู่มือภาษีของนายจ้าง</p> <p>แบบฟอร์ม SS-4: คำร้องขอหมายเลขประจำตัวนายจ้าง</p> <p>แบบฟอร์ม W-4: พนักงานแต่ละคนจะต้องกรอก เพื่ออนุมัติการหักภาษี ณ ที่จ่าย</p> <p>แบบฟอร์ม 940: การคืนภาษีการว่างงานของรัฐบาลกลางประจำปีของนายจ้าง</p> <p>แบบฟอร์ม 941: การคืนภาษีของรัฐบาลกลางรายไตรมาสของนายจ้าง</p> <p>แบบฟอร์ม 8109: คุปเงินฝากภาษีของรัฐบาลกลาง</p>
<p>แผนภาษีเงินได้ของกรมสรรพากรจอร์เจีย 1800 Century Center Blvd., NE Atlanta, GA 30345-3205 (404)417-4477 (ในรถไฟใต้ดินแอตแลนตา) (800)602-8477 (นอกเขตไฟใต้ดินแอตแลนตา) www.dor.ga.gov</p>	<p>G-7: การคืนยอดกระหนยอดรายไตรมาส</p> <p>G-4: ใบรับรองการหักภาษี ณ ที่จ่ายของพนักงาน</p> <p>คู่มือภาษีของนายจ้าง</p>
<p>กรมแรงงานจอร์เจีย www.dol.state.ga/find_us.htm</p>	<p>DOL-1A: การสมัครบัญชีภาษี GDOL หรือการเปลี่ยนสถานะ</p> <p>DOL-4N: แบบฟอร์มรายงานภาษีและค่าจ้าง</p>
<p>บริการการเป็นพลเมืองและการย้ายถิ่นฐาน ของสหรัฐอเมริกา เขตแอตแลนตา 2150 Parkland Dr. Atlanta, Ga 30345 (404)331-2762 (800)375-5283 www.uscis.gov</p>	<p>แบบฟอร์ม I-9: สิทธิในการจ้างงาน การยืนยัน</p> <p>จำเป็นต้องตรวจสอบว่าพนักงานนั้นเป็นพลเมืองสหรัฐฯ หรือคนต่างด้าวที่ได้รับอนุญาตให้ทำงานในสหรัฐอเมริกา</p>
<p>โปรแกรมการรายงานการจ้างงานใหม่ของจอร์เจีย P.O. Box 38480 Atlanta, GA 30334-0480 (404)525-2985 (888)541-0469 www.ga-newhire.com</p>	<p>พนักงานทุกคนจะต้องรายงานการจ้างงานใหม่ต่อรัฐ ข้อมูลนี้ใช้เพื่อระบุผู้ปกครองที่ค้างชำระในการชำระ ค่าเลี้ยงดูบุตร</p>

บทที่ 7: การเก็บบันทึกทางการเงิน

ข้อมูลต่อไปนี้จำเป็นในไฟล์ของพนักงานทุกคน:

- แบบฟอร์ม G-4
- แบบฟอร์ม W-4
- แบบฟอร์ม I-9
- ชื่อ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์และ SS #
- วันที่พนักงานถูกจ้าง เลิกจ้าง หรือกลับเข้าทำงานหลังจากเลิกจ้างชั่วคราว
- วันที่และเหตุผลที่พนักงานถูกแยกออกจากการจ้างงาน
- อัตราค่าจ้างและระยะเวลาการจ่ายเงิน

ปัญหาการเก็บบันทึก

ข้อสำคัญ:

คุณยังต้องเก็บบันทึกการจ้างงานที่แสดงค่าจ้างทั้งหมดที่จ่ายและการหักเงินทั้งหมด (เช่น ภาษีของรัฐและรัฐบาลกลาง FICA บัญชีเกษียณอายุ เบี้ยประกัน) ที่ถูกหักจากพนักงานแต่ละคนในแต่ละช่วงระยะเวลาการจ่ายเงิน

ต่อไปนี้เป็นตัวอย่างของบันทึกคำตอบแทนพนักงานจาก IRS Publication 583

บทที่ 7: การเก็บบันทึกทางการเงิน

หากบุคคลที่ปฏิบัติงานเป็นผู้รับเหมาอิสระ ธุรกิจจะไม่รับผิดชอบภาษีเงินเดือน และผู้รับจ้างอิสระควรรอกแบบฟอร์ม W9 หากผู้รับเหมาอิสระได้รับเงินมากกว่า 21,000 บาทในหนึ่งปี จะต้องกรอกแบบฟอร์ม 1,099-Miscellaneous Income และส่งไปยัง IRS และผู้รับเหมาผู้รับเหมาอิสระมีหน้าที่รับผิดชอบภาษีเงินเดือนของตนเอง

ปัญหาการเก็บบันทึก

เจ้าของธุรกิจขนาดเล็กจำนวนมากทำผิดพลาดราคาแพงโดยปฏิบัติต่อพนักงานในฐานะผู้รับเหมาอิสระ

กรมสรรพากรมีแนวทางในการพิจารณาว่าบุคคลนั้นเป็นผู้รับเหมาอิสระหรือพนักงานหรือไม่ แนวปฏิบัติดังกล่าวจะกล่าวถึงในบทที่หกของหนังสือคู่มือเล่มนี้ นอกจากนี้ยังมีรายละเอียดเพิ่มเติมอยู่ในเอกสารเผยแพร่ของ IRS 15A คู่มือภาษีเสริมของนายจ้าง หากบุคคลได้รับการปฏิบัติในฐานะผู้รับเหมาอิสระและ IRS กำหนดว่าพนักงานนั้นเป็นลูกจ้าง

ธุรกิจอาจต้องรับผิดชอบต่อภาษีเงินเดือนที่ยังไม่ได้เก็บรวมไปถึงค่าปรับและดอกเบี้ย

ภาษี

ภาษีเงินได้

โครงสร้างทางกฎหมายของธุรกิจจะกำหนดวิธีที่ธุรกิจหรือเจ้าของธุรกิจจะจ่ายภาษีเงินได้ของรัฐบาลกลางและรัฐจากรายได้ของบริษัทนั้น นอกจากนี้ยังจะกำหนดวิธีการและระยะเวลาในการชำระภาษีโดยประมาณ

หากธุรกิจเป็นเจ้าของ แต่เพียงผู้เดียว รายได้และค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจจะถูกรายงานใน IRS Schedule C และรวมอยู่ในการคืนภาษีบุคคลในแบบฟอร์ม 1040 ของคุณ รายได้สุทธิจากธุรกิจ (รายได้ลบค่าใช้จ่าย) จะถูกหักภาษีตามอัตรากำหนดของเจ้าของ

หากธุรกิจเป็นห้างหุ้นส่วน ห้างหุ้นส่วนจะต้องยื่นแบบแสดงรายการภาษีในแบบฟอร์ม IRS 1065 อย่างไรก็ตาม ห้างหุ้นส่วนไม่ใช่นิติบุคคลที่ต้องเสียภาษีและรายได้ของบริษัท "ไหลผ่าน" ในแบบฟอร์ม IRS K-1 ที่จะต้องรายงานเกี่ยวกับหุ้นส่วน ' ผลตอบแทนส่วนบุคคล เช่นเดียวกับการเป็นเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว คู่ค้าจะต้องเสียภาษีตามอัตรากำหนดส่วนบุคคล

หากธุรกิจเป็นองค์กร จะต้องยื่นแบบแสดงรายการคืนทุน หากเป็น C-Corporation จะใช้แบบฟอร์ม IRS 1120 และมีหน้าที่รับผิดชอบในการชำระภาษีของตนเอง หากเป็น S-Corporation จะต้องยื่นแบบฟอร์ม IRS 1120S และเช่นเดียวกับการเป็นหุ้นส่วน รายได้ของบริษัทจะถูกรายงานตามผลตอบแทนของผู้ถือหุ้นรายบุคคล และหักภาษีตามอัตราของผู้ถือหุ้นรายบุคคล

หากธุรกิจเป็นบริษัทจำกัด (LLC) คุณต้องเลือกให้เสียภาษีเป็นหนึ่งในนิติบุคคลข้างต้น คุณสามารถดูกำหนดการ C และแบบฟอร์ม 1120, 1120S และ K-1 ได้จากเว็บไซต์ IRS ที่ www.irs.gov

ปัญหาการเก็บบันทึก

ภาษีการขาย

ธุรกิจที่ดำเนินงานในจอร์เจียที่ขายหรือให้เช่าสินค้าที่จับต้องได้ให้กับผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (ซึ่งตรงข้ามกับผู้ค้าส่ง) จะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบของกระทรวงสรรพากรของจอร์เจีย ซึ่งรวมถึงการเก็บและนำส่งภาษีการขายและภาษีโรคภัยไข้เจ็บ (4%) อัตราภาษีการขายและการใช้สินค้าในจอร์เจียอยู่ที่สี่เปอร์เซ็นต์ นอกจากนี้เทศมณฑลส่วนใหญ่ได้ใช้ตัวเลือกในท้องถิ่นของตนเพื่อเพิ่มภาษีสำหรับโครงการเฉพาะ การเพิ่มเฉพาะภาษีเหล่านี้เรียกว่าภาษีการขายตัวเลือกท้องถิ่นสำหรับวัตถุประสงค์พิเศษ (SPLOST) แต่ละธุรกิจต้องระบุหมายเลขภาษีการขายก่อนเปิด สามารถรับหมายเลขภาษีขายพร้อมคำแนะนำในการรวบรวม รายงาน และนำเงินเข้ารัฐเป็นรายเดือนได้จาก:

แผนกภาษีการขายและการใช้สรรพากรของกรมสรรพากรจอร์เจีย
<https://dor.georgia.gov/>

ภาษีการจ้างงาน

ธุรกิจที่มีพนักงานจะต้องหักภาษีเงินได้ของรัฐและรัฐบาลกลางจากเช็คเงินเดือนของพนักงานแต่ละคน นอกจากนี้ บริษัทจะต้องระงับและจับคู่การชำระเงินประกันสังคมของพนักงาน (6.2% ของค่าจ้างขั้นต้น) และการชำระเงิน Medicare (1.45% ของค่าจ้างขั้นต้น) นายจ้างจะจับคู่จำนวนเงินดังกล่าว รวมเป็น 7.65% ของค่าจ้างขั้นต้นของลูกจ้าง มีจำนวนเงินภาษีประกันสังคมสูงสุดต่อปี แต่ไม่มีข้อจำกัดสำหรับภาษี Medicare ดูข้อมูลเพิ่มเติมในหนังสือเวียน E ของ IRS

นายจ้างฝากภาษีประกันสังคม ภาษี Medicare และการชำระเงินที่ตรงกันของนายจ้างบวกกับจำนวนภาษีเงินได้ของรัฐบาลกลางที่ถูกหักจากลูกจ้างในสถาบันการเงินที่ได้รับอนุญาต (ธนาคารส่วนใหญ่) ระยะเวลาในการฝากเงินขึ้นอยู่กับจำนวนเงินเงินเดือนทั้งหมดของบริษัท ภาษี Medicare และประกันสังคม (แบบฟอร์ม IRS 941) กำหนดให้ต้องส่งคืนรายไตรมาสซึ่งแสดงรายการเงินฝากที่เกิดขึ้นในไตรมาสนั้นและคำนวณว่าครบกำหนดชำระจำนวนเงินเพิ่มเติมหรือไม่

นายจ้างยังสามารถฝากเงินออนไลน์โดยใช้ระบบการชำระภาษีของรัฐบาลกลางแบบอิเล็กทรอนิกส์หรือ EFTPS ได้ฟรี สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม โปรดไปที่ <https://www.eftps.gov/eftps>

นายจ้างยังต้องรับผิดชอบในการจ่ายภาษีการว่างงานของรัฐบาลกลางและของรัฐ จำนวนเงินเหล่านี้จะไม่ถูกหักออกจากพนักงาน ภาษีการว่างงานของรัฐบาลกลาง (FUTA) ได้รับการรายงานในแบบฟอร์ม IRS 940 การคืนภาษีการว่างงานของรัฐบาลกลางประจำปีของนายจ้าง

บทที่ 7: การเก็บบันทึกทางการเงิน

กรมแรงงานจอร์เจียเป็นผู้ดูแลภาษีการว่างงานของรัฐ (SUTA) อัตราภาษีเปลี่ยนแปลงไปตามปัจจัยหลายประการ อย่างไรก็ตามนายจ้างใหม่หรือนายจ้างที่ได้รับความคุ้มครองใหม่จะได้รับอัตราภาษีรวม 2.7 เปอร์เซ็นต์จนกว่าจะถึงเวลาดังกล่าวที่มีสิทธิได้รับการคำนวณอัตราตามประวัติการให้คะแนนประสบการณ์ของพวกเขา สำหรับข้อมูลโดยละเอียดโปรดติดต่อกระทรวงแรงงานจอร์เจียผ่านทางเว็บไซต์ <http://www.dol.state.ga.us/em/>

ปัญหาการเก็บบันทึก

ธุรกิจใหม่ควรประมาณต้นทุนภาษีนายจ้างทั้งหมดไว้ที่ร้อยละ 10.95 ของเงินเดือนรวม เปอร์เซ็นต์นี้ประกอบด้วยประกันสังคม 6.2 เปอร์เซ็นต์, Medicare 1.45 เปอร์เซ็นต์, SUTA 2.7 เปอร์เซ็นต์ และ FUTA 0.6 เปอร์เซ็นต์ อัตราภาษี FUTA อยู่ที่ 0.8 เปอร์เซ็นต์ แต่ค่าธรรมเนียมเพิ่ม 2 เปอร์เซ็นต์หมดอายุแล้ว ทำให้เป็นอัตรา 0.6 เปอร์เซ็นต์ในปี 2012 ตรวจสอบอัตราภาษีล่าสุดจากเว็บไซต์ irs.gov และ [ga.dor](http://ga.dor.gov) เสมอ

เมื่อสิ้นปีภาษี ค่าจ้างพนักงานและการหัก ณ ที่จ่ายทั้งหมดจะต้องรายงานในรูปแบบฟอร์ม IRS W-2 หากธุรกิจใช้ผู้รับเหมาอิสระและได้รับเงินเกินกว่า 21,000 บาทต่อปี รายได้ประจำปีจะต้องรายงานในรูปแบบฟอร์ม IRS 1099

จะมีการคิดดอกเบี้ยและค่าปรับจำนวนมากหากธุรกิจไม่ชำระภาษีพนักงานตามจำนวนที่ครบกำหนดชำระ

ภาษีการจ้างงานตนเอง

เจ้าของคนเดียวที่รายงานผลกำไรตาม IRS Schedule C จะต้องชำระภาษีการจ้างงานตนเองจากกำไรนั้น จำนวนภาษีการจ้างงานตนเองคือร้อยละ 15.3 ของกำไรของธุรกิจ (เช่นเดียวกับยอดรวมของเงินสมทบประกันสังคมและ Medicare ของนายจ้างและลูกจ้าง) เจ้าของคนเดียวไม่ต้องเสียภาษีหัก ณ ที่จ่ายในรูปแบบฟอร์ม IRS 941 แต่อาจต้องวางเงินมัดจำภาษีของรัฐบาลกลางและรัฐโดยประมาณตามผลกำไรของธุรกิจ

ภาษีทรัพย์สิน

ธุรกิจที่ดำเนินงานในจอร์เจียจะต้องเสียภาษีทรัพย์สินตามราคาสำหรับทรัพย์สิน อปกรณ และสินค้าคงคลังที่ธุรกิจเป็นเจ้าของ ณ วันที่ 1 มกราคมของทุกปี เจ้าหน้าที่เขตหรือเมืองในท้องถิ่นเป็นผู้กำหนดมูลค่าของทรัพย์สิน และกำหนดอัตราจำนวนหน่วยที่ใช้ในการกำหนดภาษีที่ต้องชำระ ภาษีที่ธุรกิจจ่ายจะแตกต่างกันไปตามเขตเทศบาลและเทศมณฑล ภาษีทรัพย์สินถือเป็นข้อพิจารณาที่สำคัญสำหรับธุรกิจที่มีการลงทุนในสินค้าคงคลัง หรืออุปกรณ์เป็นจำนวนมาก โปรดติดต่อเจ้าหน้าที่ภาษีประจำเขตและ/หรือเมืองของคุณเพื่อขอรายละเอียด

การพิจารณาเพิ่มเติม

เอกสารประกอบ

ระบบการเก็บบันทึกควรมีการสรุปธุรกรรม หนังสือควรรายงานรายได้และค่าใช้จ่ายรวมอย่างถูกต้อง จะต้องจัดเก็บเอกสารประกอบที่เหมาะสมเพื่อตรวจสอบรายการสรุป เอกสารประกอบ ได้แก่ สลิปการขาย บิลชำระเงิน ใบแจ้งหนี้ ใบเสร็จรับเงิน สลิปการฝากเงิน และเช็คที่ถูกลบเลิก

คุณควรเก็บบันทึกไว้นานแค่ไหน?

ตามข้อมูลของ IRS
คุณต้องเก็บบันทึกของคุณไว้ตราบเท่าที่อาจจำเป็นสำหรับการบริหารข้อกำหนดใด ๆ ของประมวลรัษฎากรภายใน โดยทั่วไปหมายความว่า คุณต้องเก็บบันทึกที่สนับสนุนรายการรายได้หรือการหักเงินจากการคืนสินค้าจนกว่าระยะเวลาที่จำกัดสำหรับการคืนสินค้านั้นจะหมดลง สำหรับข้อมูลเกี่ยวกับระยะเวลาการจำกัด โปรดดูที่ IRS Publication 583

หากไม่ได้ยื่นการคืนสินค้าหรือพบว่าการคืนสินค้าเป็นการฉ้อโกง จะไม่มีระยะเวลาจำกัด โปรดจำไว้ว่าแม้ว่าบันทึกอาจไม่จำเป็นสำหรับวัตถุประสงค์ทางภาษีอีกต่อไป แต่อาจจำเป็นสำหรับวัตถุประสงค์ที่ไม่ใช่ภาษี เช่น สำหรับบริษัทประกันภัยหรือเจ้าหน้าที่ของคุณ

คุณต้องการนักบัญชีหรือไม่?

แม้ว่าเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กบางรายจะมีประสบการณ์และมีความรู้เกี่ยวกับปัญหา ด้านบัญชีและภาษี แต่บ่อยครั้งที่การขอความช่วยเหลือจากผู้เชี่ยวชาญภายนอกถือเป็นสิ่งสำคัญ เมื่อพยายามตัดสินใจเลือกนักบัญชี เจ้าของธุรกิจควรพิจารณาถึงความเชี่ยวชาญทางเทคนิค ทักษะในการสื่อสาร และความสามารถในการตอบสนองของนักบัญชีอย่างทันที่ ในช่วงเริ่มต้นของธุรกิจ นักบัญชีสามารถเป็นเครื่องมือในการจัดทำบัญชี รวมถึงการสร้างผังบัญชีและขั้นตอนการปฏิบัติงานมาตรฐานสำหรับการจัดการ ความต้องการทางบัญชี เจ้าของธุรกิจจำนวนมากต้องการความช่วยเหลือจากนักบัญชีในการตรวจสอบธุรกิจเป็นประจำทุกเดือนจนกว่าเจ้าของจะสามารถจัดการบันทึกได้อย่างถูกต้อง สิ่งสำคัญอย่างยิ่งคือต้องมีนักบัญชีช่วยเหลือในการกำหนดภาวะภาษี วิธีหนึ่งในการค้นหานักบัญชีที่เหมาะสมคือการขอคำแนะนำจากนายธนาคาร หนายความ และเจ้าของธุรกิจขนาดเล็กอื่นๆ เพื่อประโยชน์สูงสุดในการมีนักบัญชี เจ้าของธุรกิจควรสื่อสารอย่างสม่ำเสมอและให้ข้อมูลอย่างทันที่ที่ แสงหากกลยุทธ์และคำแนะนำด้านภาษีตลอดทั้งปีแทนที่จะรอถึงสิ้นปี

ทำให้ระบบการเก็บบันทึกของคุณเป็นแบบอัตโนมัติ

การพิจารณาเพิ่มเติม

เจ้าของธุรกิจสามารถเลือกแพ็คเกจซอฟต์แวร์การบัญชีราคาไม่แพงได้หลายแบบ โปรแกรมเหล่านี้ช่วยจัดการบันทึกและช่วยให้เข้าถึงข้อมูลทางการเงินได้อย่างรวดเร็วผ่านรายงานหลายฉบับ หากต้องการค้นหาการจับคู่ที่เหมาะสม

ให้กำหนดประเภทข้อมูลที่จำเป็นสำหรับธุรกิจ

จากนั้นจับคู่ความต้องการเหล่านี้กับความสามารถของซอฟต์แวร์และฮาร์ดแวร์ การเลือกโปรแกรมบัญชีคอมพิวเตอร์อาจต้องได้รับความช่วยเหลือจากนักบัญชี นักบัญชีหลายคนชอบที่จะทำงานกับบางโปรแกรม

จะต้องระมัดระวังเพื่อให้แน่ใจว่านักบัญชีมีความเชี่ยวชาญกับประเภทของซอฟต์แวร์ที่กำลังพิจารณา นอกจากนี้เจ้าของธุรกิจยังต้องเข้าใจระบบบัญชีด้วย

ด้วยการเก็บบันทึกที่ครอบคลุมและถูกต้อง

เจ้าของธุรกิจสามารถระบุได้ว่าบรรลุเป้าหมายทางการเงิน (และอื่นๆ) หรือไม่ การติดตามความคืบหน้าเป็นก้าวแรกในการขยายธุรกิจให้เป็นองค์กรที่มีศักยภาพและมีการแข่งขัน

ที่จำเป็นต่อการสร้างธุรกิจจะกล่าวถึงในบทถัดไป

www.georgiasbdc.org

บทที่แปด:
ความสำเร็จทางธุรกิจใหม่

บทที่ 8: ความสำเร็จทางธุรกิจใหม่

ประตูเปิดอยู่ คุณได้เริ่มต้นธุรกิจใหม่ของคุณ แต่คุณพร้อมที่จะดำเนินธุรกิจแล้วหรือยัง? การเริ่มต้นธุรกิจมักจะดูเหมือนง่ายเมื่อเปรียบเทียบกับความท้าทายที่คุณต้องเผชิญในการดำเนินธุรกิจ ตามสถิติล่าสุดจากการบริหารธุรกิจขนาดเล็กของสหรัฐอเมริกา บริษัทนายจ้างใหม่ 7 ใน 10 แห่งอยู่รอดได้อย่างน้อยสองปี

และอีกครั้งหนึ่งอยู่รอดได้อย่างน้อยห้าปี⁶ กุญแจสำคัญในการประสบความสำเร็จในธุรกิจคือการทำงานในธุรกิจของคุณไปพร้อมกับทำงานในธุรกิจของคุณต่อไป

การบำรุงรักษามีความสำคัญต่อธุรกิจใหม่

สิ่งของส่วนใหญ่ที่ควรค่าแก่การเก็บรักษาจำเป็นต้องมีการบำรุงรักษาบ้าง ตัวอย่างเช่น บ้านจะต้องทาสีและทำความสะอาดและตัดแต่งสนามหญ้า

ร่างกายของเราต้องการการออกกำลังกาย การบำรุง และการพักผ่อนอย่างเพียงพอ และรถยนต์จำเป็นต้องมีน้ำมันเชื้อเพลิง การเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่อง และการปรับแต่ง ในทำนองเดียวกันธุรกิจของคุณไม่สามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่องภายใต้สมมติฐานที่ว่า "ถ้าคุณสร้างขึ้นมา มันก็จะมา" นอกจากนี้รากฐานที่มั่นคงจะช่วยให้ธุรกิจของคุณ (บ้าน ร่างกาย หรือรถยนต์) ทนทานต่อความพ่ายแพ้ที่อาจเกิดขึ้นเนื่องจากอายุหรือปัจจัยภายนอก เช่น เศรษฐกิจที่ตกต่ำ คู่แข่งรายใหม่ หรือการเปลี่ยนแปลงทางประชากรศาสตร์ การทำงานอย่างเป็นระบบในธุรกิจของคุณและรักษาสุขภาพให้แข็งแรงจะช่วยให้คุณมีโอกาสมากขึ้นที่จะฝ่าฟันความท้าทายเหล่านี้ได้อย่างน่าพอใจ

แม้ว่าหนังสือคู่มือเล่มนี้จะเน้นไปที่การเริ่มต้นธุรกิจใหม่

แต่ประเด็นด้านการจัดการเหล่านี้ยังต้องอาศัยการพิจารณาการศึกษาในอนาคต และการประยุกต์ใช้จากคุณด้วย

การตลาด และประชาสัมพันธ์

การตลาดเป็นกระบวนการบูรณาการที่มีองค์ประกอบเสริมมากมาย

ส่วนประกอบบางอย่างพิสูจน์ได้ว่ามีประสิทธิภาพมากขึ้นสำหรับประเภทธุรกิจเฉพาะ ตลาดเฉพาะหรือตามเวลาที่กำหนด โปรดจำไว้ว่าการตลาดเป็นกิจกรรมที่กำลังดำเนินอยู่ ตลาดไม่เคยคงที่ ดังนั้นการตลาดของธุรกิจของคุณจึงไม่ควรหยุดนิ่ง

ข้อควรพิจารณาที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือข้อความที่คุณต้องการสื่อถึงผู้มีโอกาสเป็นลูกค้า ความกะทัดรัด

และความสม่ำเสมอทำให้เกิดข้อความที่มีประสิทธิภาพซึ่งสามารถสร้างภาพลักษณ์ที่มีคุณค่าของแบรนด์ได้ Phillip Kotler จาก Northwestern University กำหนดองค์ประกอบหลักของการตลาด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ และการส่งเสริมการขาย

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา มีรูปแบบต่างๆ มากมาย อย่างไรก็ตาม โครงสร้างพื้นฐานนี้ยังคงได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง นอกจากนี้กลยุทธ์ใหม่ๆ ทางการตลาดยังคงเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น การตลาดผ่านโซเชียลมีเดียและการตลาดให้กับลูกค้าผ่านอุปกรณ์เคลื่อนที่ที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในปัจจุบัน

การรับทราบวิธีการใหม่ๆ เหล่านี้และนำไปใช้เมื่อเหมาะสมจะส่งเสริมการเติบโตและความมีชีวิตชีวาในการร่วมลงทุนธุรกิจของคุณ วัตถุประสงค์ทางการตลาดที่ระบุไว้ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของคุณควรรวมอยู่ในแผนการตลาด

⁶ SBA Office of Advocacy. *Frequently Asked Questions About Small Business, 2021* www.advocacy.sba.gov/2021/11/03/frequently-asked-questions-about-small-business-2021/

บทที่ 8: ความสำเร็จทางธุรกิจใหม่

การประชาสัมพันธ์จะมาพร้อมกับและช่วยเหลือด้านการตลาดเนื่องจากการสื่อสารกับหน่วยงานสาธารณะทั้งหมด ไม่ว่าจะเพื่อกระตุ้นการขายเพียงถ่ายโอนข้อมูลหรือเสริมสร้างภาพลักษณ์หรืออุดมคติที่สำคัญต่อธุรกิจของคุณ เช่นเดียวกับการโฆษณาและกิจกรรมส่งเสริมการขายที่กำกับภายในอื่นๆ กิจกรรมประชาสัมพันธ์สามารถมีอิทธิพลต่อการรับรู้ธุรกิจของคุณ ผลิตภัณฑ์หรือบริการ หรือพนักงาน อย่างไรก็ตามเป้าหมายในการทำกิจกรรมประชาสัมพันธ์มีมากกว่าฐานลูกค้าประกอบด้วยกลุ่มต่างๆ เช่น สื่อ องค์กรนิติบัญญัติและกำกับดูแล และกลุ่มชุมชนที่มีความสนใจในธุรกิจของคุณมากกว่าแค่พวกเขาจะซื้อสิ่งที่คุณขายหรือไม่

แม้ว่ากิจกรรมประชาสัมพันธ์อาจไม่ใช่สิ่งที่สำคัญที่สุดสำหรับธุรกิจใหม่ แต่สิ่งสำคัญคือต้องเริ่มคิดตามแนวทางเหล่านี้

ในช่วงเวลาของการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนเส้นทาง กิจกรรมประชาสัมพันธ์ก่อนหน้านี้และกิจกรรมใหม่ดิจิทัลสามารถกำหนดได้ว่าธุรกิจของคุณจะก้าวข้ามอุปสรรคแห่งความสำเร็จหรือไม่

**การตลาด
และประชาสัมพันธ์**

ความต้องการของระบบของคุณควรสอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจของคุณ ธุรกิจประเภทต่างๆจะต้องมีอุปกรณ์และโปรแกรมเฉพาะทาง อย่างน้อยที่สุดเกือบทุกธุรกิจควรทำการเก็บบันทึกทั้งหมดผ่านทางคอมพิวเตอร์ ไม่ว่าจะผ่านสเปรดชีตธรรมดาหรือผ่านซอฟต์แวร์บัญชีที่มีชื่อเสียง

**ระบบคอมพิวเตอร์และ
อินเทอร์เน็ต**

คำถามในปัจจุบันไม่ใช่ว่าจะใช้อินเทอร์เน็ตหรือไม่ แต่อยู่ที่ว่าจะใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อธุรกิจของคุณอย่างไร ประเภทธุรกิจ ตลาด และเป้าหมายเฉพาะของธุรกิจของคุณส่งผลต่อขอบเขตที่คุณควรวางใช้อินเทอร์เน็ต รวมถึงโซเชียลมีเดีย เช่น Facebook, Twitter, LinkedIn ฯลฯ ควรพิจารณาการตลาดผ่านอุปกรณ์มือถือด้วย ผู้ใช้โซเชียลมีเดียบนมือถือเพิ่มขึ้น 62 เปอร์เซ็นต์ในปี 2554⁷ อย่างน้อยธุรกิจขนาดเล็กควรมีเว็บไซต์พื้นฐานเพื่อเป็นเครื่องมือในการให้ข้อมูล แก่ลูกค้า และประสานงานกับการตลาดอื่นๆ การใช้งานอินเทอร์เน็ตหลักอื่นๆ ได้แก่ อีเมล การซื้อผลิตภัณฑ์/บริการ การทำวิจัย การแบ่งปันข้อมูล อินทราเน็ต และการสรรหาพนักงาน

หากคุณกำลังพิจารณาใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางในการกระจายสินค้าเพิ่มเติม คุณควรคำนึงถึงประสบการณ์ของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงในอวกัสตาซึ่งกล่าวว่าการพยายามนี้เทียบเท่ากับการเปิดธุรกิจอี

⁷ Kevin Shively, The State of Social Marketing - 2015, Simply Measured, Inc.

บทที่ 8: ความสำเร็จทางธุรกิจใหม่

บริการลูกค้า

คำกล่าวที่ว่า “ลูกค้าถูกเสมอ” ยังคงใช้ได้อยู่ การศึกษาจำนวนมากชี้ให้เห็นถึงความจริงที่ว่าผู้บริโภคแบ่งปันประสบการณ์เชิงลบมากกว่าประสบการณ์เชิงบวกถึงสี่ถึงห้าเท่า ดังนั้นจึงเป็นประโยชน์สูงสุดของธุรกิจเสมอในการปฏิบัติต่อลูกค้าอย่างยุติธรรมและซื่อสัตย์ อดมคติของการบริการลูกค้าได้แพร่กระจายไปสู่ความไว้วางใจและความภักดีของลูกค้า แต่สิ่งสำคัญที่สุดของปรัชญาเหล่านี้โดยพื้นฐานแล้วก็เหมือนกัน เพียงปฏิบัติตามกฎทองซึ่งกล่าวไว้ (ในธุรกิจ) ว่าเราควรปฏิบัติต่อลูกค้าแต่ละรายตามที่เรต้องการได้รับการปฏิบัติ ประสบการณ์ได้สอนธุรกิจจำนวนมากว่าการตัดสินใจในระดับผลกระทบ (เช่น โดยตัวแทนฝ่ายบริการลูกค้าที่ได้รับการฝึกอบรมมาเป็นอย่างดี) เป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพสูงสุดในการให้บริการลูกค้า

การจัดการกระแสเงินสด

เงินสดเป็นส่วนสำคัญของธุรกิจ ดังนั้นกระแสเงินสดที่ดีจึงมีความสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ การจัดการกระแสเงินสดเป็นมากกว่าการตีความงบดุลโดยต้องมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับการเงิน ตัวอย่างเช่น การขาดเงินทุนหมุนเวียนอาจทำให้เจ้าของธุรกิจต้องขอสินเชื่อ อย่างไรก็ตามการวิเคราะห์สถานการณ์เพิ่มเติมอาจเผยให้เห็นถึงลูกหนี้ที่ล่าช้ามากเกินไป ด้วยขั้นตอนการเรียกเก็บเงินที่เข้มงวดมากขึ้นจึงสามารถบรรลกระแสเงินสดที่สะดวกสบายยิ่งขึ้น อีกสถานการณ์หนึ่งอาจแสดงให้เห็นว่ากระแสเงินสดประสบปัญหาเนื่องจากอัตราค่าเช่าที่ต่ำกว่ามาตรฐานอุตสาหกรรม ด้วยการเพิ่มราคา บริษัทดังกล่าวสามารถฟื้นฟูกระแสเงินสดที่ดีได้ สถานการณ์ที่มีการเติบโตสูงอาจทำให้บริษัทต่างๆตกอยู่ในสถานะที่อ่อนแอได้ เนื่องจากพวกเขาต้องต่อสู้กับทางเลือกในการลงทุน วัตถุประสงค์สูงสุดคือการจัดสรรเงินสดในลักษณะใดก็ตามที่จะปรับปรุงเสถียรภาพของธุรกิจ⁸

การจัดการส่วนบุคคล

อีกมิติหนึ่งของการเป็นเจ้าของธุรกิจคือการบริหารงานบุคคล การเพิ่มจำนวนพนักงานช่วยให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เนื่องจากมีการเพิ่มขีดทักษะมากขึ้น ในธุรกิจภาคบริการ ปัญหาด้านการบริหารงานบุคคลมีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากทรัพยากรบุคคลเหล่านี้เป็นทรัพย์สินที่สำคัญที่สุด มีกฎหมายมากมายที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานบุคคลเพื่อให้มั่นใจว่ามีการปฏิบัติต่อคนอย่างยุติธรรมและมีจริยธรรม นอกจากนี้ยังมีข้อบังคับของรัฐบาลเกี่ยวกับภาษีเงินเดือนที่ต้องปฏิบัติตาม

การวางแผนเชิงกลยุทธ์

ตามที่กล่าวไว้ในบทนำของบทนี้ เจ้าของธุรกิจทุกคนต้องใช้เวลาว่างจากการทำงานในธุรกิจของตนเพื่อที่จะทำงานในธุรกิจของตน ช่วงการวางแผนเชิงกลยุทธ์เปิดโอกาสให้สะท้อน ประเมินและพิจารณาว่าธุรกิจนี้กำลังมุ่งหน้าไปในทิศทางที่เจ้าของธุรกิจต้องการหรือไม่ การล่าถอยที่ซับซ้อนร่วมกับผู้อำนวยการความสะดวจากภายนอกไม่จำเป็นสำหรับเชชชันการวางแผนเชิงกลยุทธ์ที่มีประสิทธิผล อาจใช้เวลาเพียงช่วงบ่าย

⁸ เคล็ดลับ 10 ข้อเพื่อการจัดการกระแสเงินสดที่ดีขึ้น: <http://quickbooks.intuit.com/r/financial-management/10-tips-managing-cash-flow>. How to Better Manage Your Cash Flow: <http://www.entrepreneur.com/article/66008>. Cash Flow Management: Techniques & tools: <http://www.businessnewsdaily.com/4635-cash-flow-management.html>

โดยไม่มีภาระหยุดชะงักในการตรวจสอบรายงานความคืบหน้า หรืออาจลาจากสำนักงานไปพร้อมกับที่ปรึกษาที่เชื่อถือได้เพียงไม่กี่คน ทำได้ดีแล้วกระบวนการวางแผนเชิงกลยุทธ์ควรเหมาะสมกับ “วัฒนธรรมองค์กร” เพื่อไม่ให้เป็นการก้าวท้าวและส่งผลให้เกิดพินิจเชิงวิพากษ์สำหรับการดำเนินการในอนาคต

การวางแผนเชิงกลยุทธ์

คู่มือเล่มนี้ออกแบบมาเพื่อครอบคลุมประเด็นพื้นฐานของการเริ่มต้นธุรกิจ มีแหล่งข้อมูลอื่นๆมากมายที่คุณอาจพบว่ามียุทธศาสตร์ ในบทสุดท้ายเป็นรายการหนังสือ และเว็บไซต์ที่สามารถใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงอันทรงคุณค่า นอกจากนี้ศูนย์พัฒนาธุรกิจขนาดเล็กในจอร์เจียยังมีสำนักงานหลายแห่งที่ตั้งอยู่ทั่วประเทศที่ให้คำปรึกษา การศึกษาต่อเนื่องและการวิจัยแก่ผู้ประกอบการในจอร์เจียได้รับการสนับสนุนจาก ฝ่ายบริหารธุรกิจขนาดเล็กของสหรัฐอเมริกา มหาวิทยาลัยจอร์เจียและมหาวิทยาลัยและวิทยาลัยของรัฐอื่นๆ ที่ปรึกษาระดับคณาจารย์ของเราเสนอความเชี่ยวชาญที่หลากหลายพร้อมภูมิหลังทางธุรกิจที่หลากหลาย เป้าหมายขององค์กรของเราคือการปรับปรุงความเป็นอยู่ทางเศรษฐกิจของชาวจอร์เจียผ่านการสนับสนุนผู้ประกอบการอย่างกว้างขวาง รายชื่อสำนักงานของเราสามารถดูได้ที่ปกหลังของคู่มือนี้ หากต้องการเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับ UGA SBDC และวิธีที่เราสามารถช่วยเหลือคุณและธุรกิจของคุณ โปรดเข้าสู่เว็บไซต์ของเราที่ www.georgiasbdc.org

บทสรุป

ในบทแรกของหนังสือคู่มือเล่มนี้ มีการกล่าวถึงว่าบางครั้งการกระตุ้นให้ประสบความสำเร็จก็ต้องใช้โชคเพียงเล็กน้อยเท่านั้น ความจริงอีกประการหนึ่งระบุว่าโชคมักพบผู้ที่พร้อมที่สุด ดังนั้นหาก UGA SBDC สามารถช่วยเหลือเพิ่มเติมเกี่ยวกับความพยายามในการเป็นผู้ประกอบการของคุณได้ โปรดแจ้งให้เราทราบ ความสำเร็จของคุณคือความสำเร็จของเรา!

www.georgiasbdc.org

บทที่เก้า: ทรัพย์สิน

www.georgiasbdc.org

หนังสือเริ่มต้น

- ชื่อเรื่อง: Starting and Operating a Business in Georgia
ผู้เขียน: Jenkins, Michael D.
Kindle Book on Amazon.com
- ชื่อเรื่อง: Start Small, Finish Big: Fifteen Key Lessons to Start--and Run--Your Own Successful Business
ผู้เขียน: Deluca, Fred | Hayes, John Phillip
Mandevilla Press, December, 2012
- ชื่อเรื่อง: The Successful Business Plan: Secrets and Strategies
ผู้เขียน: Abrams, Rhonda M.
Planning Shop, June, 2014
- ชื่อเรื่อง: Summary: Low Risk, High Reward: Starting and Growing Your Business with Minimal Risk
ผู้เขียน: Reiss, Bob | Cruikshank, Jeffery L. Business
News Publishing, September, 2014
- ชื่อเรื่อง: High Tech Start-Up: The Complete Handbook for Creating Successful New High-Tech Companies
ผู้เขียน: Nesheim, John L.
Free Press, March 2000
- ชื่อเรื่อง: J.K. Lesser's Small Business Taxes 2016: Your Complete Guide to a Better Bottom Line
ผู้เขียน: Weltman, Barbara
J. Wiley and Sons, 2016
- ชื่อเรื่อง: Steps to Small Business Start-Up: Everything You Need to Know to Turn Your Idea Into a Successful Business (Small Business Strategies Series)
ผู้เขียน: Pinson, Linda
Out of Your Mind...And Into the Mark, May, 2014
- ชื่อเรื่อง: New Business Ventures and the Entrepreneur
ผู้เขียน: Stevenson, Howard H. [et.al]
สำนักพิมพ์: Irwin McGraw-Hill, 2006
- ชื่อเรื่อง: SmartStart-How to Start a Business in Georgia
ผู้เขียน/สำนักพิมพ์: Entrepreneur Press, 2007

หนังสืออ้างอิง

ทรัพยากรสิ่งพิมพ์

- ชื่อเรื่อง: North American Industry Classification System
ผู้เขียน/
สำนักพิมพ์: U.S. Office of Management and Budget
- ชื่อเรื่อง: Statistical Abstract of the United States 2012-2013: The National Data Book
ผู้เขียน: U.S. Department of Commerce
สำนักพิมพ์: Skyhorse Publishing, July, 2012
- ชื่อเรื่อง: Financial Studies of the Small Business, 29th Edition
ผู้เขียน/
สำนักพิมพ์: Financial Research Associates, December 2006
- ชื่อเรื่อง: Directories in Print: A Descriptive Guide to Print and Non-Print Directories, Buyer's Guides, Roster and Other Address Lists of All Kinds
สำนักพิมพ์: Gale Research, March, 2016
- ชื่อเรื่อง: Manufacturing and Distribution USA
สำนักพิมพ์: Gale Research, November, 2014
- ชื่อเรื่อง: Industry Norms and Key Business Ratios 2014
สำนักพิมพ์: Dun & Bradstreet Information
- ชื่อเรื่อง: Encyclopedia of Associations: National Organizations of the U.S,
สำนักพิมพ์: Gale Research, March, 2016
- ชื่อเรื่อง: Small Business Sourcebook: The Entrepreneur's Resource
สำนักพิมพ์: Gale Research, February, 2016
- ชื่อเรื่อง: Market Share Reporter: An Annual Compilation of Reported Market Share Data on Companies, Products, and Services
สำนักพิมพ์: Gale Research, September, 2015
- ชื่อเรื่อง: The 2015 Georgia County Guide
สำนักพิมพ์: Cooperative Extension Service and Carl Vinson Institute of Government, The University of Georgia

www.georgiasbdc.org

ภาคผนวก

www.georgiasbdc.org

ตัวอย่างการสำรวจทางโทรศัพท์
สำหรับบริการอุตสาหกรรมใหม่

สวัสดี ฉันขอพูดคุยกับ [ชื่อผู้ติดต่อ]

สวัสดี ฉันชื่อ [ผู้สัมภาษณ์] ฉันโทรมาจาก [บริษัทวิจัย] เรากำลังดำเนินการศึกษาสั้นๆ เกี่ยวกับผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดซื้อ และเราต้องการถามคำถามคุณสองสามข้อเกี่ยวกับสถานที่ของคุณในวันนี้ คุณมีเวลาสักครู่เพื่อตอบคำถามหรือไม่?

[คำถามควรใช้เวลาประมาณ 5 นาทีเท่านั้น]

เราต้องการเรียนรู้เกี่ยวกับความต้องการของคุณในแง่ของการปรับปรุงการทำงานและการเพิ่มประสิทธิภาพผ่านซอฟต์แวร์ใหม่]

1. ใช่ [ดำเนินการต่อ]
2. ไม่ใช่ [คุณจะมีเวลาพูดคุยประมาณ 5 นาที ในช่วงเวลาไหน?]

ก่อนที่จะเริ่ม ฉันต้องการแจ้งให้คุณทราบว่าข้อมูลทั้งหมดที่คุณให้จะถูกเก็บเป็นความลับอย่างเคร่งครัด การศึกษานี้เป็นไปโดยสมัครใจโดยสมบูรณ์ และชื่อหรือชื่อธุรกิจของคุณจะไม่เชื่อมโยงกับข้อมูลใดๆที่คุณให้ไว้เป็นรายบุคคล หัวหน้างานของฉันอาจฟังส่วนหนึ่งของการสัมภาษณ์เพื่อวัตถุประสงค์ในการควบคุมคุณภาพ

คำถามที่ 1 - อันดับแรก จากผู้จำหน่ายซอฟต์แวร์ต่อไปนี้ คุณจะจัดอันดับให้บริษัทใดมีส่วนแบ่งการตลาดที่ใหญ่ที่สุดในตลาดในปัจจุบัน

[ผู้สัมภาษณ์: อ่านคำตอบ]

1. คู่แข่งรายที่ 1 [ข้ามไปยังคำถามที่ 2]
2. คู่แข่งรายที่ 2 [ข้ามไปยังคำถามที่ 2]
3. คู่แข่งรายที่ 3 [ข้ามไปยังคำถามที่ 2]
4. คู่แข่งรายที่ 4 [ข้ามไปยังคำถามที่ 2]
5. คู่แข่งรายที่ 5 [ข้าม ไปยังคำถามที่ 2]
6. อื่นๆ [ระบุ] [ข้ามไปยังคำถามที่ 2]
7. ห้ามใช้ระบบคอมพิวเตอร์
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ [ข้ามไปยังคำถามที่ 2]

คำถามที่ 1.1 - ทำไมคุณไม่ใช้ระบบคอมพิวเตอร์?

1. [กรอกคำตอบ] _____
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 1.2 - คุณคาดหวังการใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในอนาคตหรือไม่ เพราะเหตุใด?

1. ใช่ [ทำไม? กรอกคำตอบ] _____
2. ไม่ใช่ [ทำไม? กรอกคำตอบ] _____
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

[ข้ามไปที่คำถามที่ 13]

คำถามที่ 2 - ผู้จำหน่ายรายใดต่อไปนี่ที่คุณจะจัดอันดับว่ามีลูกค้าให้บริการมากที่สุด

1. คู่แข่งรายที่ 1
 2. คู่แข่งรายที่ 2
 3. คู่แข่งรายที่ 3
 4. คู่แข่งรายที่ 4
 5. คู่แข่งรายที่ 5
- 9 - ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 3 - จากผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ที่คุณมีประสบการณ์ส่วนตัว

ผู้จำหน่ายรายใดต่อไปนี่ที่คุณจะจัดอันดับให้ดีที่สุดเมื่อพิจารณาจากความน่าเชื่อถือของผลิตภัณฑ์?

1. คู่แข่งรายที่ 1
 2. คู่แข่งรายที่ 2
 3. คู่แข่งรายที่ 3
 4. คู่แข่งรายที่ 4
 5. คู่แข่งรายที่ 5
- 9 - ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 4 - จากบริการสนับสนุนลูกค้าของผู้ขายรายเดียวกันนี้ คุณคิดว่าบริการใดที่ได้รับความนิยมมากที่สุด

1. คู่แข่งรายที่ 1
2. คู่แข่งรายที่ 2
3. คู่แข่งรายที่ 3
4. คู่แข่งรายที่ 4
5. คู่แข่งรายที่ 5

คำถามที่ 5 - จากข้อความต่อไปนี้

ข้อใดคือความประทับใจเชิงบวกที่ชัดเจนที่สุดของคุณเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ที่คุณใช้อยู่ในปัจจุบัน

1. ใช้งานง่าย
 2. ทำทุกอย่างโดยอัตโนมัติ
 3. ทำให้การดำเนินงานซับซ้อนน้อยลง
 4. ฉันสามารถทำงานให้สำเร็จได้มากขึ้น
 5. การดำเนินงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น
 6. อื่นๆ [ผู้ตอบเสนอคำตอบ] _____
- 9 - ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 6 - จากข้อความต่อไปนี้

ข้อความใดที่ใกล้เคียงกับความรู้สึกเชิงลบที่แข็งแกร่งที่สุดของคุณต่อซอฟต์แวร์ที่คุณใช้

1. ต้องใช้ปริญญาวិทยาการคอมพิวเตอร์ในการดำเนินงาน
 2. สร้างแนวทางแก้ไขอย่างต่อเนื่องเพราะไม่เหมาะกับธุรกิจของเรา
 3. ชีวิตง่ายขึ้นด้วยแบบฟอร์มที่เป็นกระดาษ
 4. ฉันใช้เวลาทั้งหมดอยู่กับคอมพิวเตอร์
 5. ฉันกำลังทุกข์ทรมานจากข้อมูลที่ล้น
 6. ใครจะรู้ว่ามีอะไรปรับปรุงอะไรหรือไม่
 7. อื่นๆ [ผู้ตอบเสนอคำตอบ] _____
- 9 - ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

ภาคผนวก

คำถามที่ 7 - หากคุณสามารถเปลี่ยนแปลงสิ่งหนึ่งเกี่ยวกับซอฟต์แวร์ของคุณได้ คุณจะ.....

[อ่านคำตอบ]

1. เพิ่มการทำงานอัตโนมัติ
2. ลดการทำงานอัตโนมัติ
3. เพิ่มฟังก์ชันการทำงาน [คุณจะเพิ่มฟังก์ชันการทำงานได้อย่างไร?]_____
4. ลดฟังก์ชันการทำงาน [คุณจะลดฟังก์ชันการทำงานได้อย่างไร?]_____
5. ยกเลิกโปรแกรมทั้งหมดออกแล้วกลับไปใช้กระดาษ
6. อื่นๆ [ผู้ตอบเสนอคำตอบ]_____
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 8 - ซอฟต์แวร์ด้านใดต่อไปนี่ที่คุณคิดว่ามีประโยชน์มากที่สุด?

[อ่านคำตอบ]

1. ใช้งานง่ายหรืออย่างน้อยก็ง่ายเหมือนกับการเขียนลงในแบบฟอร์มกระดาษ
2. ใช้แบบ 'เรียลไทม์'
3. ลดเวลาการใช้คีย์บอร์ด เช่น การกรอกข้อมูลหรือการทำงาน
4. เทคโนโลยีมือถือ หรือใช้กระดาษให้น้อย
5. การรายงานที่ง่ายขึ้นและปรับแต่งได้
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 9 - หากคุณสามารถสร้างระบบในอุดมคติของคุณ คุณจะ.....

1. แปลงเป็นระบบใหม่
2. แก้ไขระบบที่มีอยู่ของคุณ
3. สร้างแนวทางแก้ไขเพิ่มเติมด้วยระบบที่มีอยู่เพื่อให้ได้ผลตามที่ต้องการ
4. ดำเนินการต่อด้วยระบบปัจจุบันหากไม่สามารถแก้ไขได้
5. เริ่มต้นบริษัทของคุณเองเพราะทุกอย่างเคยลองมาแล้ว
6. อื่นๆ [ผู้ตอบเสนอคำตอบ]_____
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 10 - ฝ่ายบริการลูกค้าที่มีอยู่สำหรับซอฟต์แวร์ของคุณให้การสนับสนุนที่ดีเยี่ยม การสนับสนุนที่ดี การสนับสนุนที่เพียงพอ การสนับสนุนที่ไม่ดี หรือไม่ให้การสนับสนุนเลย?

1. ยอดเยี่ยม
2. ดี
3. เพียงพอ
4. แย่
5. ไม่มีการสนับสนุน
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 11 - คุณคิดว่าระดับการบริการที่คุณได้รับนั้นมาจากอะไร คุณจะระบุนามของผู้ขาย ทรัพยากรของผู้ขาย ความเชี่ยวชาญของผู้ขาย ความมุ่งมั่นของผู้ขาย หรือขนาดของบริษัทของคุณเทียบกับลูกค้ารายอื่นของผู้ขายหรือไม่?

1. ขนาดของผู้ขาย
2. ทรัพยากรของผู้ขาย
3. ความเชี่ยวชาญของผู้ขาย
4. ความมุ่งมั่นของผู้ขาย
5. ขนาดของบริษัทสัมพันธ์กับลูกค้ารายอื่นของผู้ขาย
6. อื่นๆ [ผู้ตอบเสนอคำตอบ]_____
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 12 - คุณใช้ข้อใดต่อไปนี่เพื่อค้นหาข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ใหม่

12.1 - คุณใช้ความรู้แบบปากต่อปากหรือไม่?

1. ใช่
2. ไม่ใช่
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

12.2 - คุณได้รับข้อมูลจากโฆษณาโดยตรงหรือไม่?

1. ใช่ [ระบุชื่อนิตยสาร]
2. ไม่ใช่
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

12.3 - คุณได้รับข้อมูลจากงานแสดงสินค้าหรือไม่?

1. [ระบุชื่องานแสดงสินค้า]_____
2. ไม่ใช่
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 12.4 - คุณได้รับข้อมูลจากตัวแทนฝ่ายขายหรือไม่?

1. ใช่ [บริษัทใดเป็นตัวแทน]_____
2. ไม่ใช่
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 12.5 - มีแหล่งอื่นใดที่คุณได้รับข้อมูลผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์หรือไม่?

1. ใช่ [ระบุแหล่งที่มา]_____
2. ไม่ใช่
9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

ภาคผนวก

คำถามที่ 13 - โรงงานของคุณยินดีจ่ายสำหรับระบบใหม่เป็นจำนวนเท่าใด?

_____บาท [ช่วง 0 - 999,995]

999,995 - 999,995 หรือมากกว่า

999,996 - ไม่เกี่ยวข้อง

999,999 - ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 13.1 - แผนกของคุณมีเงินหรือเกณฑ์ขั้นต่ำในการซื้อโดยไม่ต้องผ่านการเสนอราคาที่เป็นทางการแข่งขันได้ หรือขั้นตอนการประมูลอย่างเป็นทางการคือเท่าใด?

_____บาท [ช่วง 0 - 999,995]

999,995 - 999,995 ขึ้นไป

999,996 - ไม่เกี่ยวข้อง

999,999 - ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 14 - คุณสนใจที่จะเช่าซอฟต์แวร์ที่ใช้แอปพลิเคชันผ่านเว็ลด์ไวด์เว็บหรือไม่?

1. ใช่

2. ไม่ใช่

9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 15 - คุณสนใจที่จะใช้เทคโนโลยีมือถือไร้สายเพื่อบันทึกงานภาคสนามหรือไม่?

1. ใช่ [หรือใช่แล้ว]

2. ไม่ใช่

9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 16 - แผนกของคุณมีแผนกางแผนแยกต่างหากที่ทำการตัดสินใจซื้อสิ่งอำนวยความสะดวกของคุณหรือไม่?

1. ใช่

2. ไม่ใช่ [ข้ามไปคำถามที่ 17]

9. ไม่ทราบ/ไม่มีคำตอบ

คำถามที่ 17 - คุณมีความคิดเห็นอื่นใดที่คุณรู้สึกว่าอาจมีอิทธิพลต่อผู้จำหน่ายในการปรับปรุงซอฟต์แวร์หรือไม่สินค้าหรือบริการ? [หากใช่ กรอกความคิดเห็น]

คำถามที่ 18 - นั่นคือคำถามทั้งหมดที่ฉันมี และขอขอบคุณสำหรับความช่วยเหลือของคุณในวันนี้ เป็นไปได้หรือไม่ที่บุคคลอื่นจะโทรกลับในภายหลังหากเรามีคำถามอื่นๆ

1. ได้ โทรกลับได้
2. ไม่ ไม่ต้องโทรกลับ [จบการสัมภาษณ์]

คำถามที่ 19 - ฉันขอชื่อ [ชื่อและนามสกุล] และหมายเลขโทรศัพท์ของคุณได้ไหม เพื่อให้เราสอบถามคุณได้โดยเฉพาะ?

1. ได้ [กรอกชื่อ] _____
[กรอกหมายเลขโทรศัพท์] _____
2. ไม่ได้

ขอบคุณสำหรับความช่วยเหลือของคุณในวันนี้
คำตอบของคุณจะช่วยให้เราเข้าใจความต้องการของสิ่งอำนวยความสะดวกได้ดีขึ้น

ตัวอย่างแบบสอบถามความเป็นไปได้ทาง
งไปรษณีย์
เทนนิสและฟิตเนสคอมพิวเตอร์

สวัสดี ฉันชื่อ _____ ฉันทำงานให้กับ _____ ซึ่งเป็นสำนักงานเลือกตั้งท้องถิ่น
เรากำลังทำการศึกษากี่ยวกับการเข้าร่วมเทนนิสในพื้นที่แอตแลนตา
ฉันสามารถพูดคุยกับคนที่อาศัยอยู่ในบ้านได้หรือไม่?

ใช่ ==> (เมื่อติดต่อแล้ว ให้แนะนำตนเองและวัตถุประสงค์ของการศึกษาอีกครั้ง)
ไม่ ==> ฉันควรโทรกลับไปหาเขา/เธอเมื่อไร?

วัน: _____
เวลา: _____

คำถามที่ 1 คุณหรือสมาชิกในครอบครัวของคุณเล่นเทนนิสบ่อยแค่ไหน?

- _____ ไม่เคย
- _____ เดือนละครั้งหรือน้อยกว่านั้น
- _____ 2-3 ครั้งต่อเดือน
- _____ สัปดาห์ละครั้งหรือมากกว่านั้น

ไตรมาสที่ 2 ขณะนี้คุณเป็นสมาชิกของ ... ที่ไหน?

- _____ แพนทเทนนิส? _____
- _____ เทนนิสคลับ? _____
- _____ คันทรีคลับ? _____
- _____ ฟิตเนสเซ็นเตอร์/คอมพิวเตอร์? _____
- _____ ไม่มี/ไม่เกี่ยวข้อง (ไปที่ข้อ 10)

คำถามที่ 3 คุณชอบอะไรมากที่สุดเกี่ยวกับ (แพนท/สโมสร/ศูนย์) เทนนิส ที่คุณเป็นสมาชิกอยู่?

คำถามที่ 4 คุณชอบอะไรน้อยที่สุดเกี่ยวกับ (แพนท/สโมสร/ศูนย์) เทนนิส ที่คุณเป็นสมาชิกอยู่?

คำถามที่ 5 หากคุณสามารถเปลี่ยนแปลงสิ่งที่เกี่ยวข้องกับ (แพนท/สโมสร/ศูนย์) เทนนิสที่คุณเป็นสมาชิกได้หนึ่งอย่าง
คุณจะเปลี่ยนอะไร?

คำถามที่ 6 ค่าสมาชิกรายเดือนสำหรับเทนนิส (แผนก/สโมสร/ศูนย์) ที่คุณเป็นสมาชิกอยู่ที่เท่าไร?

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 100 | <input type="checkbox"/> 150 - 179 |
| <input type="checkbox"/> 100 - 129 | <input type="checkbox"/> 180 - 200 |
| <input type="checkbox"/> 130 - 149 | <input type="checkbox"/> มากกว่า 200 |

คำถามที่ 7 และมีค่าธรรมเนียมการเริ่มต้นหรือค่าสมาชิกในการเข้าร่วมหรือไม่?

- ใช่ ==> กรุณาอธิบาย: _____
- ไม่ใช่

คำถามที่ 8 ค่าธรรมเนียมเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงแพ็คเกจ เช่น แผนครอบครัวหรือช่วงเวลาพิเศษที่จำกัดหรือไม่?

- ใช่ ==> กรุณาอธิบาย: _____
- ไม่ใช่

คำถามที่ 9 ตอนนี้ฉันจะอ่านรายการคุณสมบัติสั้นๆให้คุณฟัง และฉันต้องการให้คุณบอกฉันว่าคุณสมบัติเหล่านี้มีให้บริการที่เทนนิสของคุณหรือไม่ (แผนก/สโมสร/ศูนย์) (ตรวจสอบคำตอบที่ยืนยันเท่านั้น)

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> อุปกรณ์ Nautilus | <input type="checkbox"/> สตูดิโอแอโรบิก |
| <input type="checkbox"/> ร้านขายเครื่องแต่งกายและอุปกรณ์กีฬา | <input type="checkbox"/> มีเครื่องตีหมว |
| <input type="checkbox"/> ชั้นเรียน/ บทเรียน/ คำแนะนำ | <input type="checkbox"/> กิจกรรมทางสังคมที่วางแผนไว้ |
| <input type="checkbox"/> สนามเทนนิสในร่ม | |
| <input type="checkbox"/> คลับเฮาส์หรือบริเวณต้อนรับให้เช่า | |

คำถามที่ 10 ฉันอยากให้คุณให้คะแนนว่าคุณลักษณะแต่ละอย่างต่อไปนี้มีความสำคัญต่อคุณเพียงใด เราจะใช้มาตราส่วน 1 ถึง 5 โดย 1 หมายถึง “ไม่สำคัญเลยที่ (แผนก/ สโมสร/ ศูนย์) เทนนิสของฉันจะมีคุณลักษณะนี้” และ 5 แสดงถึง “สำคัญมากที่สุด (แผนก/ สโมสร/ ศูนย์) เทนนิสของฉันจะมีคุณลักษณะนี้” และจำไว้ว่าคุณสามารถใช้ตัวเลขใดก็ได้ระหว่าง 1 ถึง 5

- อุปกรณ์ Nautilus
- สตูดิโอแอโรบิก
- ร้านขายเครื่องแต่งกายและอุปกรณ์กีฬา
- มีเครื่องตีหมว
- เรียนเทนนิสกลุ่ม (สัปดาห์ละครั้งสำหรับหนึ่งท่าน)
- คลาสเรียนเทนนิสส่วนตัว (มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม)
- กิจกรรมทางสังคมที่วางแผนไว้
- คลับเฮาส์หรือบริเวณต้อนรับให้เช่า

ภาคผนวก

- _____ สนามเทนนิสในร่ม
- _____ คอร์ทดิน
- _____ คอร์ทปูน
- _____ คอร์ทในสนามกีฬา
- _____ ใช้เวลาขับรถจากบ้านไม่เกิน 20 นาที
- _____ ห่างจากสำนักงานไม่เกิน 20 นาทีหากเดินทางโดยรถยนต์

คำถามที่ 11 (ก) หากมีการเปิดสนามเทนนิสแห่งใหม่ทางฝั่งเหนือของแอตแลนตาโดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งหมดที่เราพูดคุยกัน คุณจะยินดีจ่ายค่าธรรมเนียมสมาชิก**ครอบครัว**แบบจ่ายครั้งเดียวจำนวน **140,000 บาท**บวกกับ _____ ต่อเดือนเพื่อเป็นสมาชิกหรือไม่?
_____ 7,000 บาท (ไปที่คำถามที่ 12)
_____ 115 บาท (ไปที่คำถามที่ 12)

คำถามที่ 11 (ข) หากมีการเปิดสนามเทนนิสแห่งใหม่ทางฝั่งเหนือของแอตแลนตาโดยมีสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งหมดที่เราพูดคุยกัน คุณจะยินดีจ่ายค่าธรรมเนียมสมาชิก**ครอบครัว**แบบจ่ายครั้งเดียวจำนวน **105,000 บาท**บวกกับ _____ ต่อเดือนเพื่อเป็นสมาชิกหรือไม่?
_____ 7,000 บาท (ไปที่คำถามที่ 12)
_____ 5,250 บาท (ไปที่คำถามที่ 12)

คำถามที่ 11 (ค) หากมีการเปิดศูนย์เทนนิสแห่งใหม่ทางฝั่งเหนือของแอตแลนตาซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกทั้งหมดที่เราพูดคุยกัน คุณจะยินดีจ่ายค่าธรรมเนียมสมาชิก**รายบุคคล**จำนวน **87,500 บาท**บวกกับ _____ ต่อเดือนเพื่อเป็นสมาชิกหรือไม่?
_____ บาทต่อเดือนที่จะเป็นสมาชิก?
_____ 5,250 บาท (ไปที่คำถามที่ 12)
_____ 7,000 บาท (ไปที่คำถามที่ 12)
_____ ไม่ยอมเปลี่ยนสมาชิก
_____ ไม่สนใจที่จะเป็นสมาชิกใดๆ

คำถามที่ 12 ทำไมเป็นเช่นนั้น? _____

คำถามต่อไปนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อการจำแนกประเภทเท่านั้น และจะไม่ถูกติดตามกลับไปยังตัวบุคคล

D1. โปรดแจ้งให้ฉันทราบเมื่อฉันอ่านตัวเลือกที่ตรงกับอายุของคุณมากที่สุด:

- | | |
|---------------|---------------|
| _____ 18 - 24 | _____ 25 - 34 |
| _____ 35 - 44 | _____ 45 - 56 |
| _____ 55 - 64 | _____ 65+ |

D2. รหัสไปรษณีย์ของที่อยู่อาศัยของคุณ: _____
รหัสไปรษณีย์ของสำนักงานของคุณ: _____

D3. บ้านของคุณมีผู้ใหญ่กี่คน? _____
บ้านของคุณมีเด็กกี่คน? _____

D4. โปรดแจ้งให้ฉันทราบเมื่อฉันอ่านตัวเลือกที่อธิบายรายได้ครัวเรือนต่อปีของคุณได้ดีที่สุด

<input type="checkbox"/> 699,999 บาทหรือน้อยกว่า	<input type="checkbox"/> 700,000 ถึง 1,049,999 บาท
<input type="checkbox"/> 1,050,000 ถึง 1,749,999 บาท	<input type="checkbox"/> 1,750,000 to 2,624,999 บาท
<input type="checkbox"/> 2,625,000 ถึง 3,499,999 บาท	<input type="checkbox"/> 3,500,000 ถึง 5,249,999 บาท
<input type="checkbox"/> 5,250,000 หรือมากกว่า	<input type="checkbox"/> ปฏิเสธที่จะไม่ตอบ

ขอขอบคุณสำหรับความช่วยเหลือในการประเมินศูนย์เทนนิสในปัจจุบันและที่นำเสนอในแอตแลนตา

www.georgiasbdc.org

ตัวอย่างการสัมภาษณ์ แบบสำรวจความเป็นไปได้ของร านกาแฟ

เรากำลังดำเนินการสำรวจความคิดเห็นของผู้บริโภคอย่างรวดเร็วและหวังว่าคุณจะเข้าร่วมได้
แบบสำรวจนี้ควรใช้เวลาไม่เกินสิบนาที

1. คุณดื่มกาแฟหรือเครื่องดื่มที่เกี่ยวข้องกับกาแฟบ่อยแค่ไหน?

<input type="checkbox"/> มากกว่าหนึ่งครั้งต่อวัน <input type="checkbox"/> วันละครั้ง <input type="checkbox"/> หลายครั้งต่อสัปดาห์	<input type="checkbox"/> สัปดาห์ละครั้ง <input type="checkbox"/> ไม่กี่ครั้งต่อเดือน -> * <input type="checkbox"/> น้อยกว่าหนึ่งครั้งต่อเดือน -> * *ขอขอบคุณและขอให้มีความสุข
---	--

2. ตอนนี้ฉันอยากทราบข้อมูลเพิ่มเติมอีกสักหน่อยว่าคุณดื่มกาแฟเมื่อใด ที่ไหน และปริมาณเท่าใด
คุณดื่มกาแฟในตอนเช้าหรือไม่? ตอนบ่าย? ตอนเย็น? กลางคืน?
 1= เกือบตลอดเวลา 2= บางครั้ง 3= ไม่เคย*
 (*ไม่ต้องถามคำถามต่อไปนี้)

(ทำซ้ำคำถามต่อไปนี้ในแต่ละช่วงเวลาของวันและบันทึกคำตอบลงในตาราง)

แล้วคุณดื่มไปประมาณกี่แก้ว?

คุณดื่มกาแฟที่ไหน? (บ้าน/รถยนต์/สำนักงาน/ร้านอาหาร/อื่นๆ)

แล้วกาแฟนั้นจะซื้อหรือผลิตจากที่ไหน?

(ร้านขายของชำ/ร้านสะดวกซื้อ/ร้านอาหารฟาสต์ฟู้ด/ร้านกาแฟ/ร้านอาหาร-อื่นๆ)

และสุดท้ายทำไมคุณถึงมักจะซื้อกาแฟในเวลาและสถานที่นั้น?

(ทำเลสะดวก/รสชาติพรีเมียม/ราคาพอประมาณ/เครื่องดื่มกาแฟหลากหลาย/มีรายการอาหารแจกฟรี/บรรยากาศร้าน/รายการอื่นๆ)

	1,2,3	จำนวนแก้ว	ดื่มที่ไหน?	ซื้อ/ทำมาจาก	เหตุผลที่ซื้อ
เช้า					
กลางวัน					
เย็น					
กลางคืน					

3. คุณดื่มเครื่องดื่มประเภทกาแฟ ใช่ ไม่ใช่
กับมื้ออาหารของคุณเท่านั้น? _____ _____
แค่เครื่องดื่มเพียงอย่างเดียว? _____ _____
หรือเป็น “ช่องว่าง”? _____ _____
4. คุณดื่มเครื่องดื่มกาแฟบ่อยขึ้นในบางช่วงเวลาของปีมากกว่าช่วงเวลาอื่น ๆ หรือไม่ เพราะเหตุใด
ถ้าเป็นเช่นนั้นเป็นช่วงไหนของปี? _____

5. เมื่อคุณซื้อกาแฟหรือเครื่องดื่มที่เกี่ยวข้องกับกาแฟ โดยปกติแล้วคุณใช้จ่ายค่ากาแฟต่อแก้วเท่าไร?
_____ น้อยกว่า 35 บาท
_____ 35-70 บาท
_____ 70-175 บาท
_____ มากกว่า 175 บาท
6. เมื่อซื้อกาแฟหรือเครื่องดื่มที่เกี่ยวข้องกับกาแฟ คุณยังซื้ออาหารอื่นๆด้วยหรือไม่? ถ้าเป็นเช่นนั้น
คุณจะซื้ออาหารอะไรและคุณจะใช้จ่ายเท่าไร?

นั่นคือคำถามทั้งหมดที่ฉันมี ขอขอบคุณสำหรับเวลาและความช่วยเหลือของคุณ!

หมายเหตุ

www.georgiasbdc.org