

창업

스스로 사장이 되거나, 자신의 아이디어를 활용하거나, 새로운 도전을 시도해보는 독립의 즐거움을 누리기 위해, 많은 사람이 소기업을 창업합니다.

사업을 벌이기 전에 먼저 여러분의 아이디어를 평가하고, 사업을 성공적으로 운영하는 데 필요한 자원에 대해 알아보십시오.

아이디어

어떤 종류의 사업을 벌일지 결정할 때에는 여러분의 경력과 배경뿐만 아니라 취미와 관심사를 고려하십시오.

이미 사업 아이디어가 있다면, 여러분이 제공하고자 하는 제품/서비스에 대한 수요가 있는지, 그리고 여러분이 고객 수요를 감당할 능력이 있는지 확인하십시오.

계획

견실한 사업계획서는 창업 및 사업 운영의 필수요소입니다. 사업계획서는 사업의 성격, 목표와 전략, 표적 시장, 재무 예측 등을 기술한 문서입니다. 사업계획서는 목표를 설정하고, 자금을 확보하고, 운영 요건을 정하고, 합리적인 재무 예측을 수립하게 해줍니다.

또한 사업계획서를 쓰면 새로운 사업을 어떻게 운영할 것인지에 초점을 맞추고 성공 가능성을 최대한 높일 수도 있습니다. 다음과 같이 자문해보십시오:

- 누가 고객인가?
- 고객에게 어떻게 접근할 것인가?
- 누가 경쟁자인가?
- 제품 또는 서비스의 가격을 어떻게 정할 것인가?

절차

창업 요건의 이해는 성패를 판가름할 수도 있습니다. 다음과 같은 사업주로서의 책임을 잘 아십시오:

- 면허
- 허가
- 등록
- 고용 기준
- 세금