

A smiling man with a beard and a black hat, wearing a grey t-shirt and a black leather apron with a brown pocket, stands in a workshop. He has a tattoo on his left arm. The background shows shelves with various items and a brick wall. The text is overlaid on the right side of the image.

**在紐約市**

**打造**

**您的企業**

► 移民企業家指南

# 紐約市對移民的承諾

紐約市協助在紐約的移民在我們的城市打造更穩定、更安全且更成功的生活。NYC Department of Small Business Services (SBS) 為移民企業主提供服務和資源。本指南就是一個這樣的資源。若要深入瞭解所有 SBS 的移民企業主服務，請造訪 [nyc.gov/immigrantbusinesses](https://nyc.gov/immigrantbusinesses)。

# 目錄

## ▶ 本指南內容

本指南為紐約市的移民企業主提供指導和資源。其內容和練習可以協助讀者規畫、開展以及發展業務。本指南在每一節都包含額外的資源，並在結尾包含資料的附錄。讀者可以根據自己的需要，完整或部分地檢閱本指南。

# 01

## 開始之前

07/ 瞭解您的權利

# 02

## 準備成為 企業主

11/ 評估您所做的準備

13/ 擬定您的經營理念

17/ 管理您的個人財務

# 03

## 準備創業

22/ 企業財務管理

27/ 打造您企業的結構

33/ 瀏覽政府：許可證與執照

# 04

## 規畫企業成長

37/ 行銷

46/ 科技

49/ 向政府銷售：認證和合約

# 05

## 全面彙總

53/ 15 個重點和資源

01/

開始之前





**在紐約市，包括我們多元化移民社區  
在內的所有居民都應該受到歡迎。  
您擁有受到紐約市保證的權利及免費  
資源，可以維持您在這裡的生活。**

## 您知道嗎？



- ▶ 有些人似乎是要提供移民協助，其實是在利用他們的客戶。
- ▶ 當您與 NYPD 或市府員工進行互動時，他們永遠不會問及您的移民身分，但在少部分的情況下，如果您要申請聯邦福利，則不在此限。紐約市維護嚴格的保密政策，確保所有紐約人資訊的隱私權，只有在法律要求時，才會披露資訊。
- ▶ 只有有執照的律師或政府認可的人員，才可以提供移民法律協助。
- ▶ 撥打 311 並說出「immigration help」(移民協助)，就可以在您的鄰近區域找到免費、安全的移民協助。

### 其他資源

- 若要深入瞭解：
- 您身為紐約市居民所保障的權利，請前往 [nyc.gov/humanrights](http://nyc.gov/humanrights)。
  - 所有紐約市的移民資源，請前往 [nyc.gov/immigrants](http://nyc.gov/immigrants)，或撥打 311 並敘述您的需求。
  - 您身為紐約市企業主的權利，請前往 [nyc.gov/bizrights](http://nyc.gov/bizrights)。
  - 重要的紐約市職場法則，例如帶薪病假和生活薪資，請前往 [on.nyc.gov/workplacelaws](http://on.nyc.gov/workplacelaws)。

## 瞭解您的權利

無論您的移民或法定地位如何，也無論您的宗教信仰或口音如何，您：

可以... 	不可以... 
<ul style="list-style-type: none"> <li>✔ 利用您有權接受並以您的語言提供服務的<b>市政服務</b></li> <li>✔ <b>撥打 311 提出投訴</b> (如果您的權利受到侵害)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✘ <b>被剝奪許多工作的就業機會</b> (如果您有權工作)，而且不可以被剝奪住房的權利</li> <li>✘ <b>被政府機關的員工問及移民身分</b> (除非您要申請需要提供移民身分的福利或服務)</li> </ul>

### 瞭解您的資源

- 我需要英文協助**
  - WE ARE NEW YORK**  
是一個電視節目，可協助紐約移民練習英文。討論小組會聚在一起練習。若要深入瞭解，請造訪 [nyc.gov/wearenewyork](http://nyc.gov/wearenewyork)。
  - CUNY**  
[www2.cuny.edu/academics/cpe](http://www2.cuny.edu/academics/cpe)
  - DYCD**  
800.246.4646
  - 圖書館：**  
紐約市立圖書館 [nypl.org](http://nypl.org)  
布魯克林公共圖書館 [bklynlibrary.org/](http://bklynlibrary.org/)  
皇后區公共圖書館 [queenslibrary.org](http://queenslibrary.org)
- 我需要移民法律協助**
  - ACTIONNYC**  
是一個可為紐約人提供免費而安全的法律移民協助的計畫。若要深入瞭解，請造訪 [nyc.gov/actionnyc](http://nyc.gov/actionnyc)。
  - NYCITIZENSHIP**  
會在公共圖書館，為公民申請和財務諮詢提供免費的協助。若要深入瞭解，請撥打 311，並說出「citizenship appointment」(公民預約)。
- 我需要身份證明，但是我沒有記錄**
  - IDNYC**  
是免費的官方身分證明文件，適用於所有紐約市居民。它提供使用紐約市服務、向警察提供身分證明，使用銀行帳戶或參與金融機構的信用合作社帳戶等的機會。若要深入瞭解，請造訪 [nyc.gov/IDNYC](http://nyc.gov/IDNYC)。

A woman with dark, wavy hair is smiling warmly at the camera. She is wearing a black t-shirt. To her left is a large, elaborate floral arrangement featuring white and dark roses, hydrangeas, and other flowers. In the background, there is a decorative lantern on a table covered with a white cloth.

02/

準備成為  
企業主

開展企業就像是去旅行。在您離開之前，必須考慮您需要什麼、您已經擁有什麼，以及您還必須得到什麼。您的計畫越好，您的旅程成功的機會越大。

沒有企業主在開始時就具備所需的一切。本節將協助您就個人、專業以及財務等方面確認這些事情，以及您可以做些什麼來逐漸具備這些條件。

## 評估您所做的準備

在您規畫事業之前，將自己評估為企業主相當重要。  
請考慮下列問題：



### 1 態度

儘管有挑戰，我還是有獲得成功的能力和決心嗎？我願意承擔事業可能不成功的風險嗎？



### 2 金錢

我有所需的儲蓄或財務援助來創業嗎？



### 3 網路

我可以得到家庭、朋友或同事的支持，能夠利用我的優勢，協助我因應挑戰嗎？



### 4 技能

我具備開創和經營事業所需的計畫和管理技能嗎？我願意投入時間和精力來逐漸養成這些技能嗎？



### 5 時間

我願意比大多數員工工作更長的時間嗎？我可以花時間研究和規畫我的事業嗎？

#### 其他資源

如需教導如何評估並改善創業準備的免費研討會，請前往 [nyc.gov/immigrantbusinesses](http://nyc.gov/immigrantbusinesses)，並尋找您附近的「10 Steps to Starting a Business」(創立公司的10個步驟) 研討會。

練習

# 1

## 自我分析快速測驗

成功企業主有一些常見的素質。請使用下面的圖表評估您創業特質的優勢。

特質	強 3	平均 2	需要改進 1
1. <b>熱情</b> 我相信我的經營理念將會成功，並且想要看到它會成功。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. <b>自律</b> 為了成功，無論愉快與否，我都願意做這個工作。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. <b>在不確定性中茁壯成長</b> 我喜歡在沒有明確方向或指導的情況下解決問題。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. <b>堅持且有彈性</b> 我預計會遭受挫折，而且我會在遭受挫折時加以解決。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. <b>說服力</b> 我可以說服別人為什麼他們要將時間、精力或金錢投入我的事業中。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. <b>合乎道德</b> 大家都知道我為人誠實、正直，而且關心別人。	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

根據這個測驗，您有哪些改進的空間？

請使用下表選擇您可以改進的三種特質。然後為各個特質選擇兩種改進方法。

特質	我將如何改進
	1. 2.
	1. 2.
	1. 2.

# 擬定您的經營理念

成為一個成功的企業不僅僅是一個構想。您必須擬定一個業務理念、向他人解釋您的構想的價值，並開始在商業計畫中表達您的構想。

請閱讀下面的經營理念聲明書範例。  
效果如何？您會如何改進？

## 經營理念聲明書 — Dolores 的日間托嬰中心

在 Brooklyn Bedford-Stuyvesant 的 Nostrand Avenue 附近有越來越多需要可靠的日間托嬰中心的年輕家庭搬到那裡。但是在該地區幾乎沒有日間托嬰中心，而高品質的更少。Dolores 的日間托嬰中心將在每週一至週五的上午 6:00 至晚上 8:00，為這些在職家庭提供安全且附帶教育功能的日間托嬰服務。這間日間托嬰中心因為具備經驗豐富且訓練有素的人員，因而脫穎而出。他們將在幼兒教育上使用最新的做法和資源。

創辦人是在 Bedford-Stuyvesant 出生並長大，因此與跟年輕家庭共事的社區團體有許多聯繫。他們將會調查這些家庭，瞭解他們對於日間托嬰的需求，而且可以從這些資訊中得知這個業務的運作方式。此推廣活動也有助於建立未來的客戶網路。

現在請試著撰寫您的經營理念聲明書。  
請利用上述問題來引導您。

## 經營理念聲明書

---



---



---



---



---



---



---



---

請回答  
下列問題：

1

產品或服務是什麼，其用途是什麼？

2

您的產品或服務適合哪裡的市場？與競爭對手有什麼區別？

3

誰是目標客戶？您的產品如何滿足他/她的需求之一？

4

您的產品或服務將如何觸及客戶？什麼時候在哪裡銷售？







## 商業計畫的起點

您的經營理念也是您商業計畫的起點。商業計畫詳細說明企業將如何達成其目標。將您的經營理念轉化成審慎、詳細的策略，以獲取成功。

下表提供商業計畫的概要。請閱讀每個部分的問題，並著手思考建立自身商業計畫所需的要件。請持續運用此工具組的指南，以回答這些問題。

### 商業計畫概要

部分	說明
執行摘要	整個商業計畫的概覽。其中應該包含業主姓名、產品或服務、市場，以及所需的資金。
企業簡介	企業的關鍵詳細資料 (包含名稱、目的、法律結構、產業和目標)，以及您的關鍵詳細資料 (包含經歷、專業關係和聯絡資訊)。
管理與員工	企業由誰管理，以及其職能為何？您需要多少員工？每位員工的薪資及福利成本為多少？
營運與地點	如何生產及銷售產品？誰將供應存貨？何時開業？您的企業需要哪種場所？
行銷	誰是目標客戶？如何接觸目標客戶？誰是您的競爭對手？相較於競爭對手，您的優勢為何？
財務需求	您需要多少資金？您將如何運用資金？資金的償還方式及時間為何？
財務預測	資金如何流入及流出企業？您如何產生利潤？您預計何時會產生利潤？

#### 其他資源

如需閱讀商業計畫之撰寫方式的相關資料，請參閱 SBA 在 [sba.gov/startup-business/write-your-business-plan](https://www.sba.gov/startup-business/write-your-business-plan) 中所提供的指南。

# 管理您的個人財務

為了證明您已做好管理企業財務的準備，您必須先證明您能管理自己的財務。與貸款機構、房東和他人建立關係的方法之一是透過您的信用記錄和信用分數。您的信用記錄和分數顯示您過去的債務管理行為。

## 您可以採取哪些步驟，開始建立您的信用？

1

### 申請 ITIN

ITIN 是政府處理個人稅賦時所使用的編號。此識別選項適用於沒有社會安全號碼之人士。擁有 ITIN 的人可以證明他們有納稅，並且居住在美國。他們也可以使用金融機構的服務。ITIN 雖然無法建立您的信用，但它可能是很好的第一步。您可以透過下列網址申請 ITIN：  
[irs.gov/individuals/general-itin-information](https://irs.gov/individuals/general-itin-information)。

2

### 開立銀行或信用合作社帳戶

銀行帳戶可以建立您的財務記錄，以供貸款機構審閱。它也可以防止您的金錢遭到竊取，並且簡化付款方式。本市的「紐約市安全啟動帳戶」(NYC SafeStart Account) 為所有紐約市民提供基本的活期存款帳戶。此帳戶的最低餘額要求為 25 美元，而且沒有任何手續費。如欲瞭解詳情，請造訪 [nyc.gov/ofe](https://nyc.gov/ofe)，並按一下「Innovative Programs」(創新計畫)。

3

### 申請擔保信用卡或信用建立者貸款

擔保信用卡和信用建立者貸款是以您存入帳戶的資金做為後盾。準時且全額償還您的採購費用或貸款可快速建立信用。請參閱下列「其他資源」，以獲得擔保信用卡方面的協助。

#### 信用分數高可能為您帶來下列好處：

- ▶ 支付較低的貸款利率和信用卡手續費
- ▶ 借貸較大筆的資金
- ▶ 針對汽車、房屋和其他資產取得較好的保險費率
- ▶ 較容易獲准租賃公寓

#### 其他資源

本市提供免費的財務諮詢服務，以協助您處理債務、提升信用、開立銀行帳戶等。如需免費的財務諮詢服務，請撥打 311 並說出「Financial Counseling」(財務諮詢)。



03/

準備創業



# 企業財務管理

創業可能需要大量的財務投資。在投入個人資金之前，您必須有完整的計畫，並且確保企業能夠獲利。

預測您將花費及賺取的金額對預測企業的成功機率而言是非常重要的。由於貸款機構希望得知您是否能夠準時償還貸款，因此，此舉也會增加您取得融資的機會。

$$\text{收入} - \text{費用} = \text{利潤}$$



若要開始創業，請考量下列三個問題：

1

## 我的創業成本為何？

企業家通常會低估許多創業成本。這些成本包含常見費用，如保證金和第一個月的租金。但它們也包含較不明顯的費用，如建造成本和許可證費用。您可以利用下一頁的練習 2，開始思考您的創業成本。

2

## 我該如何避免現金短缺？

您的企業必須隨時持有可用資金，以支付預期和非預期的費用。下列範例可以說明這點的重要性：

您三個月前開了一間烘培坊，其銷售業績一直很好。由於獲利情況良好，您決定要償還大部分的信用卡債務。然而，一週後，租金和水電瓦斯費已經到期，同時最大台的烤箱也故障了。雖然您的企業可能有利可圖，但您卻沒有現金可以支付帳單，並維持企業的營運。

您的企業可能須支付預期和非預期的帳單。請務必確保您隨時備有現金，以支付帳單。繼續進行練習 3，以完成您的現金流量表。

3

## 產生利潤的方式及時間為何？

每個企業的主要目標均是獲利。雖然少數企業可以立即賺取利潤，但仍應有所計畫，才能獲利。想一想您企業的收入與費用，並以上述公式為基礎，計算您每月的利潤。

### 其他資源

如欲參與提供企業財務指南的免費研討會，請前往 [nyc.gov/nycbusinesscourses](https://nyc.gov/nycbusinesscourses)，按一下「Financing and Accounting」(融資與會計)，並尋找您附近的「Business Financial Management」(企業財務管理) 研討會。

# 2

練習

## 預估創業成本

將您預估的創業成本填入下表中。為了編列正確的預算，請研究同業的創業成本。請務必只納入您預期會在創業階段產生的成本。

注意：本表並未涵蓋所有成本，並且僅供創業時進行財務預測之用。

創業支出	預估成本	研究來源
<b>保證金/保險</b>		
租賃保證金		
水電瓦斯保證金		
其他保證金		
意外與責任險		
其他保險		
保證金/保險小計		
<b>資本支出</b>		
建造與改建		
設備與機器		
傢俱與固定裝置		
存貨		
科技		
其他		
支出小計		
<b>費用</b>		
廣告		
會計與法律費用		
公司費用、許可證、稅金		
聯邦稅籍識別碼		
辦公用品		
薪資費用		
薪資與工資		
薪資稅		
福利		
許可證與執照		
租金		
招牌		
網站維護		
支出小計		
<b>總計</b>		

# 3

練習

## 現金流量表

現金流量表顯示流入及流出企業的資金。由於必須有現金能準時支付帳單，並供日常活動之用，因此，清楚地編列此表至關重要。

### 指南：

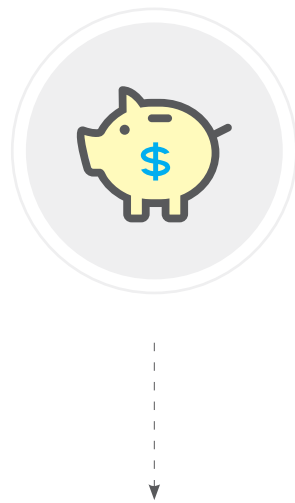
- ▶ 一開始先從上方填入收入，接著填入費用和貸款償還金額。
- ▶ 請以您的研究數據為基礎，而非推測的金額。
- ▶ 第 1 年的餘額通常會是負數，而必須以更多現金 (如貸款) 或藉由降低費用來填補。
- ▶ 營業額增加可能會造成現金枯竭 (由於成本或人力增加)。想一想您該如何克服此困境。

企業名稱	創業成本	第 1 個月	第 2 個月	第 3 個月
<b>A. 庫存現金 (月初)</b>				
<b>B. 現金收入</b>				
1. 現金營業額				
2. 收回賒帳金額				
3. 貸款或其他現金投入				
<b>C. 現金收入總額 (B1+B2+B3)</b>				
<b>D. 可用現金總額 (A+C)</b>				
<b>E. 現金支出：</b>				
1. 採購 (商品)				
2. 工資總額				
3. 薪資費用				
4. 外部服務				
5. 用品 (辦公室營運)				
6. 維修與維護				
7. 廣告				
8. 汽車、遞送與差旅				
9. 專業服務				
10. 租金 (僅限房地產)				
11. 電話				
12. 水電瓦斯				
13. 保險				
14. 稅金				
15. 貸款利息				
16. 雜項 (小額費用)				
<b>G. 現金支出總額</b>				
<b>H. 現金部位 (D 減 G) 下個月的庫存現金</b>				

## 企業資金

企業可能需要外部資金，才能創業、順利營運，並拓展事業版圖。如需資金，您必須先知道自己需要多少資金，以及需要資金的原因。若採用貸款方式，您也必須清楚瞭解償還金額：您必須償還的金額為何？償還的期間為何？

下列是一些常見的資金來源及各來源的相關指南：



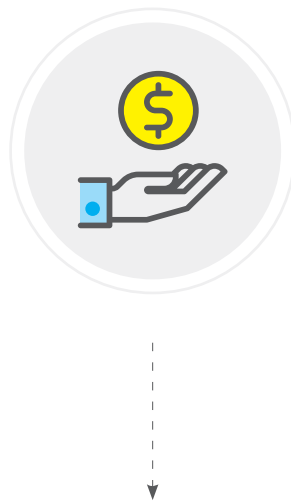
### 私人存款

私人存款是最熱門的資金來源。然而，它們也會將企業的財務與您的個人財務相連結。請務必單獨為您的企業開立銀行帳戶，而不要使用您的個人帳戶。



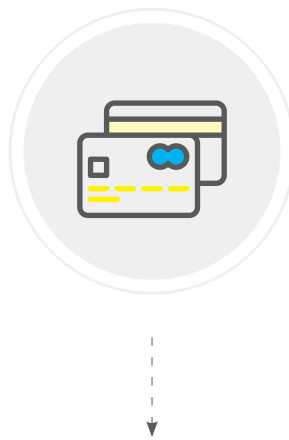
### 親朋好友或群眾募資

您的人際關係網絡可募集資金，並分擔企業的風險與報酬。每個人均應同意償還的時間與金額。



### 非營利貸款機構

非營利貸款機構通常會以合理的償還條件提供小額貸款。它們也可能會提供商業協助。您必須有詳細的商業計畫，才能獲得貸款。



### 商業信用卡

商業信用卡可讓企業快速且輕鬆地獲得資金。請務必瞭解您所適用的信用卡選項。某些信用卡的償還條件可能會比其他信用卡更好。



企業有時會在報稅時低報其現金收入。由於低報行為會讓企業看似無法獲利，因而會降低企業取得融資的可能性。此行為也可能會遭到政府調查。

## 練習 4

### 探索資金來源

練習 2 提供您企業之創業成本的估計值。現在請考量您該如何支付這些成本。

下表包含一些潛在的資金來源。它也保留了一些空白處，以便您添加自己的資金來源。

請考量您所適用的每種資金來源的風險。接著選擇並列示您打算使用的來源，並且輸入每種資金來源的可用金額。然後說明您接下來必須採取什麼行動，才能獲得此資金。此行動可能是上網做研究、打電話給朋友，或拜訪銀行。

資金來源	金額 (美元)	必要行動
<b>企業家</b>		
私人存款		
私人信用卡		
兼差		
從退休帳戶提款		
房屋淨值貸款		
<b>親朋好友</b>		
<b>金融機構/非營利貸款機構</b>		
<b>其他來源</b>		
<b>預估的可用資金總額</b>		

### 其他資源

如需融資協助，請前往 [nyc.gov/businesssolutions](http://nyc.gov/businesssolutions)，並按一下「CONTACT」(聯絡人) 與 SBS 客戶經理聯絡。客戶經理會引導您完成貸款流程的所有步驟，並將您連結至適當的資金提供者。

# 打造您企業的結構

每位企業家在初期所必須做的一項決定，即是如何打造最佳的企業結構。選擇一個適合您企業的結構取決於許多因素：

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 您對企業之性質與規模的願景  | <input type="checkbox"/> 您希望如何及何時支付打造企業結構的法律費用和/或稅金 |
| <input type="checkbox"/> 您希望由誰擔任您企業的決策者 | <input type="checkbox"/> 企業的預期利潤或損失，以及收入的計畫用途       |
| <input type="checkbox"/> 您願意承擔的法律風險程度   | <input type="checkbox"/> 您為了打造及維護此結構所願意付出的努力        |

一些企業結構的資訊如下：

(如需其他詳情或更多資訊，請諮詢律師)

## 獨資企業

單一個人以其自身的名義取得企業的所有資產，並承擔所有責任。大多數的小型企業一開始都是屬於獨資企業。

優點：



這是最簡單的結構，而且籌備成本最低。無需公開發行或法律費用，而利潤稅收也只會併入業主的個人所得稅申報。

缺點：



此結構讓單一個人(業主)承擔企業的無限和直接責任。業主也可能難以取得企業資金。

## 有限責任公司 (LLC)

企業結構的責任限制如同股份有限公司，但卻為合夥關係提供了更大的彈性和稅額優惠。此結構是為了協助小型企業而設置的。

優點：



每位 LLC 成員所承擔之責任以其在公司的投資額為限。成員可選擇其納稅及受監管的方式。

缺點：



設立 LLC 必須向紐約州政府繳交申請文件和費用。企業主可能必須聘請律師協助處理此文件。LLC 的營運協議和報稅系統通常比股份有限公司更加複雜。

## 您知道嗎？

您是否與合夥人一起創業？成功的合夥公司可能會面臨挑戰，而事先簽訂**合夥協議**將有助於解決這些問題。合夥協議應該回答的一些問題包含：

- ▶ 每位合夥人的投資金額為何？
- ▶ 每位合夥人的責任為何？
- ▶ 如何解決衝突？
- ▶ 合夥人退股時會怎麼樣？

### 其他資源

如需專業人員協助您選擇企業結構，請與 SBS 客戶經理聯絡。請前往 [nyc.gov/businesssolutions](http://nyc.gov/businesssolutions)，並按一下「CONTACT」(聯絡人)。





### 普通合夥企業

由兩位或以上之合夥人共享單一企業的所有權。如同獨資業主，法律並未將企業及其業主加以區分。

優點：



這是最簡單的結構，而且籌備成本最低。無需公開發行或法律費用，而利潤稅收也只會併入業主的個人所得稅申報。

缺點：



兩位合夥人均須親自承擔企業的債務。合夥人時常無法預料會終止合夥關係的個人或專業挑戰。可能需要聘請律師擬訂先考慮到這些挑戰的合夥協議。

### 有限合夥企業

由兩位或以上之企業主所設立的法律實體，企業主之責任以其各自的投資額為限。至少由一位業主制定企業決策，並且親自承擔企業的債務。

優點：



至少由一位合夥人掌控企業決策及營運。利潤稅收只會併入合夥人的個人所得稅申報。此正式結構可為正在尋求貸款的企業提高其可信度。

缺點：



至少一位合夥人必須親自承擔企業的債務。可能需要聘請律師擬訂設立文件與合夥協議。合夥人時常無法預料會終止合夥關係的個人或專業挑戰。

### 有限責任合夥企業

由兩位或以上之企業主所設立的法律實體，企業主之責任以其各自的投資額為限。所有業主均無需制定企業決策或親自承擔企業的債務。

優點：



所有業主個人均無需承擔企業的債務。利潤稅收只會併入合夥人的個人所得稅申報。此正式結構可為正在尋求貸款的企業提高其可信度。

缺點：



業主難以掌控企業決策及營運。可能需要聘請律師擬訂設立文件與合夥協議。合夥人時常無法預料會終止合夥關係的個人或專業挑戰。

### C 型股份有限公司

可遭課稅、控告，並簽署合約的法律實體。所有擁有 100 個以上之股東的大型股份有限公司幾乎均屬於 C 型股份有限公司。

優點：



每個股東的責任以其投資額為限。創業基金投資者通常比較偏好 C 型股份有限公司，因為其所有權結構較具彈性。

缺點：



設立股份有限公司必須繳交大量的申請文件和費用。許多企業主也必須聘請律師協助處理該文件。此結構針對創辦人制定決策的能力加諸了更多限制。公司及股東均須為利潤納稅。

### S 型股份有限公司

可遭課稅、控告，並簽署合約的法律實體。和 C 型股份有限公司不同，企業的股東人數不得超過 100 個。

優點：



每個股東的責任以其投資額為限。僅由股東針對利潤納稅。

缺點：



設立股份有限公司必須繳交大量的申請文件和費用。許多企業主也必須聘請律師協助處理該文件。此結構針對創辦人制定決策的能力加諸了更多限制。

### 勞工合作社

由員工所有及經營的企業。勞工業主共享合作社所產生的利潤和收入。

優點：



此民主結構讓每位員工在企業中擁有發言權及所有權。此結構可提升生產力，並降低員工流動率。利潤稅收只會併入勞工業主的個人所得稅申報。

缺點：



勞工合作社可能難以取得資金。投資者對此結構較不熟悉，或者對其償債能力有所疑慮。





## 企業地點

企業的地點對其成功與否至關重要。在選擇地點之前，請先考量下列事項：

### 預先規畫

建立企業的需求清單，其中包含場所 (如坪數)、水電瓦斯和固定裝置。將清單以優先順序排列。

### 執行鄰里調查

與承租人、仲介和社區發展組織進行會談。

- ▶ 該社區是否歡迎此類型的企業？
- ▶ 附近是否有競爭對手？

### 瞭解法規

確保該場所具備房屋使用證。瞭解分區限制。

- ▶ 該場所是否可讓此類型的企業作為商業用途之用？
- ▶ 請利用本頁末端的**其他資源**，瞭解房屋使用證和分區限制的詳情。

### 親自視察場所

確認房東或仲介對該場所的說明正確無誤。

- ▶ 該場所之狀態和配置是否適合企業的需求？
- ▶ 平均每天有多少人經過該場所？

### 確認房東

出租該場所之人士是否為合法的房東？該人士是否信譽良好？您可以從 [nyc.gov/citymap](http://nyc.gov/citymap) 確認房東身分和房地產資訊。

#### 其他資源

若要核對房地產的房屋使用證，請前往 [nyc.gov/buildings](http://nyc.gov/buildings)，並在「Buildings Information」(建築物資訊) 中輸入地址。您也可以得知房東或承租人目前是否有任何違規問題。

若要證實房地產的分區限制，請前往 [nyc.gov/zoning](http://nyc.gov/zoning)，並在「Find Your Zoning」(尋找您的分區) 中輸入地址。

## 您知道嗎？

「good guy guarantee」(好人擔保) 可在承租人選擇提前終止租約時，豁免承租人對於場所的責任。

這取決於承租人是否已履行該擔保之義務。其中通常包含使租賃場所保持良好狀態。

## 商業租賃

商業承租人的權利以租約為準。由於租約中的細小印刷字體可能會造成重大的後果，因此，在協商租約之前，請先花時間做好準備。下列是此流程中的一些「應做事項」和「不應做事項」：

### 應做事項



- ✔ 與紐約市曾為小型企業承租人提供建議的律師合作。若要核對律師的證書，請前往 [nycourts.gov](http://nycourts.gov)，或撥打 212.428.2800。
- ✔ 協商租賃期限時，必須納入保證續租的條款。
- ✔ 協商「好人擔保」條款，以在企業失敗時，降低您的責任。
- ✔ 決定租賃期限之起始日期時，請考量建造的複雜度和時機。
- ✔ 清楚載明該場所之各項費用和責任該由誰負責。

### 不應做事項



- ✘ 仰賴口頭協議、意向書或「定型化租約」。它們可能對房東比較有利。
- ✘ 無論如何，請以您個人的名義簽署租約。
- ✘ 相信房東知道該場所的許可用途和限制。
- ✘ 認為房東應該負責維修，或免費提供暖氣或水電瓦斯。

#### 其他資源

如欲瞭解商業租賃的詳情，請參加 SBS 的免費研討會「Signing a Commercial Lease: What You Need to Know」(簽署商業租約：須知)。請前往 [nyc.gov/nycbusinesscourses](http://nyc.gov/nycbusinesscourses)，並按一下「Business Planning and Operations Courses」(企業規畫及營運課程)，以尋找您附近的研討會。

若要與義務律師共同檢閱商業租約，請與 SBS 客戶經理聯絡。請前往 [nyc.gov/businesssolutions](http://nyc.gov/businesssolutions)，並按一下「CONTACT」(聯絡人)。





## 瀏覽政府：

### 許可證與執照

對許多企業主而言，可能很難遵循企業所適用的政府法規。然而，藉由正確的資訊，您可以花費較少時間來處理違規問題，並且將更多時間投入您的企業。下列指南和資源可協助您避免違規問題的發生。

## 準備開業

#### ▶ 註冊企業

獨資業主與普通合夥企業應向其郡書記官註冊。LLC、股份有限公司和有限合夥企業應向紐約州政府註冊。請從下列其他資源部分瞭解註冊方式。

#### ▶ 取得企業識別碼

請從 [on.nyc.gov/taxid](https://on.nyc.gov/taxid) 申請營業稅籍識別碼，以銷售產品和服務。如欲瞭解您是否需要申請僱主識別碼 (Employer Identification Number, EIN)，請前往 [on.nyc.gov/ein](https://on.nyc.gov/ein)。

#### ▶ 瞭解企業類型的特殊規定

確保您和您的員工持有企業所需的所有許可證與執照。請前往下列其他資源部分，以瞭解詳情。

#### ▶ 諮詢持有執照的專業人員，以審核您的地點

如需建造該場所，請務必讓市政府知道您的計畫。只有持有執照的專業人員可以代表您提交這些計畫。如欲瞭解許可流程的詳情，請前往 [nyc.gov/buildings](https://nyc.gov/buildings)、搜尋「How to obtain a permit」(如何取得許可證)，並按一下含有該標題的連結。

#### ▶ 遵循勞動法

除了最低工資外，僱主對其員工仍有許多責任。如欲瞭解詳情，請前往 [on.nyc.gov/wages](https://on.nyc.gov/wages)。

#### 其他資源

若您打算創業，請參閱與註冊、許可證和授權流程有關的各項免費資源。其中包含一份問卷，該問卷可為您提供企業專屬的規定清單。請前往 [nyc.gov/business](https://nyc.gov/business)，並按一下「Start a Business」(創業)，以瞭解詳情。



## 持續經營

#### ▶ 遵循衛生規定

整齊擺放您的廢棄物，並適時清運。張貼廢棄物清運業者的印花。如欲瞭解詳情，請前往 [nyc.gov/business](https://nyc.gov/business)、搜尋「Recycling and waste removal」(回收與廢棄物移除)，並按一下含有該標題的連結。

#### ▶ 保持人行道清潔及無雜物

您必須清理人行道，以及街道的前 1.5 英尺。您不得在人行道上樹立標誌。如欲瞭解詳情，請前往 [nyc.gov/business](https://nyc.gov/business)，並搜尋「Sidewalks」(人行道)。

#### ▶ 張貼價格、付款方式和退款政策

在所有產品上貼上價格標籤。張貼標誌，以清楚說明您的信用卡和退款政策。如欲瞭解這些規定和其他企業須知的詳情，請前往 [on.nyc.gov/10things](https://on.nyc.gov/10things)。

#### ▶ 解決客戶投訴

若有客戶提出投訴，市政府將會與您聯絡。您應該作出回應，並與市政府合作，以解決該投訴。如欲瞭解詳情，請前往 [nyc.gov/business](https://nyc.gov/business)、搜尋「Business Licensing and Complaint History」(企業授權與投訴記錄)，並按一下含有該標題的連結。

#### ▶ 處理違規問題及繳納罰款

解決違規問題刻不容緩。置之不理可能會導致額外罰款。請前往其他資源部分，以瞭解如何針對法規及違規問題進行個人諮詢。

#### 其他資源

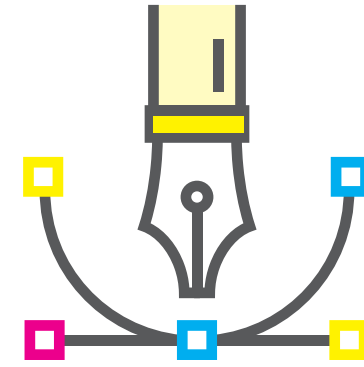
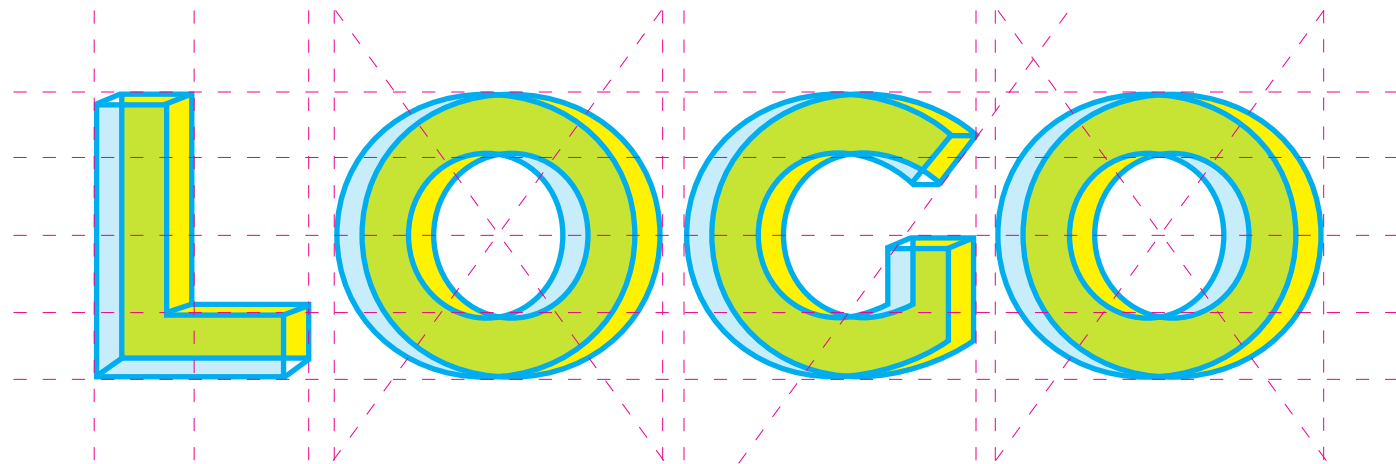
如需針對企業法規進行個人諮詢，SBS 客戶經理可免費為您提供協助。請傳送電子郵件至 [businesshelp@sbs.nyc.gov](mailto:businesshelp@sbs.nyc.gov)，或撥打 212.618.8810，以預約會面時間。

若您的企業已經在營運，則可藉由個人諮詢避免及解決違規問題。該諮詢服務屬於免費性質，並且可在您的企業地點進行。請前往 [nyc.gov/nbat](https://nyc.gov/nbat)，並按一下「Schedule a Visit」(安排會面)，或傳送電子郵件至 [businesshelp@sbs.nyc.gov](mailto:businesshelp@sbs.nyc.gov)，以要求安排會面。

04/

規畫企業成長





## 品牌基本要素

成功的品牌有一些共同元素。清晰且獨一無二的企業名稱和標誌是不可或缺的。探索企業名稱和標誌時，請考量下列指南。

### 企業名稱

企業名稱是人們對企業的稱呼。成功的名稱必須具備一些要素，其中包含：→

- ▶ **描述性**  
名稱必須能反映企業的本質。
- ▶ **符合形象**  
名稱必須能反映企業的核心價值。
- ▶ **產業**  
名稱必須符合產業語言，但又可使企業與其競爭對手有所不同。
- ▶ **簡單易懂**  
客戶必須認為企業的名稱具吸引力且令人難忘。

### 標誌

許多客戶會先藉由標誌來識別企業。成功的標誌圖樣為：→

- ▶ **具代表性**  
僅以圖樣和顏色反映出企業的重要部分。
- ▶ **獨一無二**  
添加具識別性的特徵，以免客戶混淆您與他人的標誌。
- ▶ **簡單**  
太多特徵可能會掩蓋標誌的核心訊息。避免使用暫時性趨勢的圖樣。

## 品牌對企業的重要性

客戶不只是需要商品和服務的消費者。客戶有其價值觀和信念，而且也會尋找與其有共同原則的企業。

好的**品牌**會充分利用這一點。品牌是企業的公開形象，其向客戶傳達了企業的核心價值，而

不只是其外觀。當您以見解和目的定義此形象時，您便塑造了人們所流傳的企業故事。

當您打造一個強勢品牌時，您也提升了自己與客戶的關係。關係的提升意味著客戶會分享更多與企業有關的正面故事。

#### 其他資源

如欲參與提供企業行銷簡介的免費研討會，請前往 [nyc.gov/nycbusinesscourses](http://nyc.gov/nycbusinesscourses)、按一下「Marketing and Technology」(行銷與科技)，並尋找您附近的「Marketing 101」(行銷 101) 研討會。

您可以前往 [dos.ny.gov/corps/bus\\_entity\\_search.html](http://dos.ny.gov/corps/bus_entity_search.html)，檢查某個企業名稱是否已在紐約州完成註冊。



## 您知道嗎？

一般消費者至少需要聽到或看見某則訊息七次，才會選擇使用某個產品或服務。

### 廣告

廣告是大多數客戶首次接觸企業的方式。它必須產生立即性的成果，並快速增加營業額。然而，由於廣告所費不貲，因此，請務必瞭解您的銷售對象及接觸他們的方式。

請考量下列廣告選項：→

### 宣傳

宣傳指的是媒體免費為企業做的報導。此工具適用於新和既有企業。

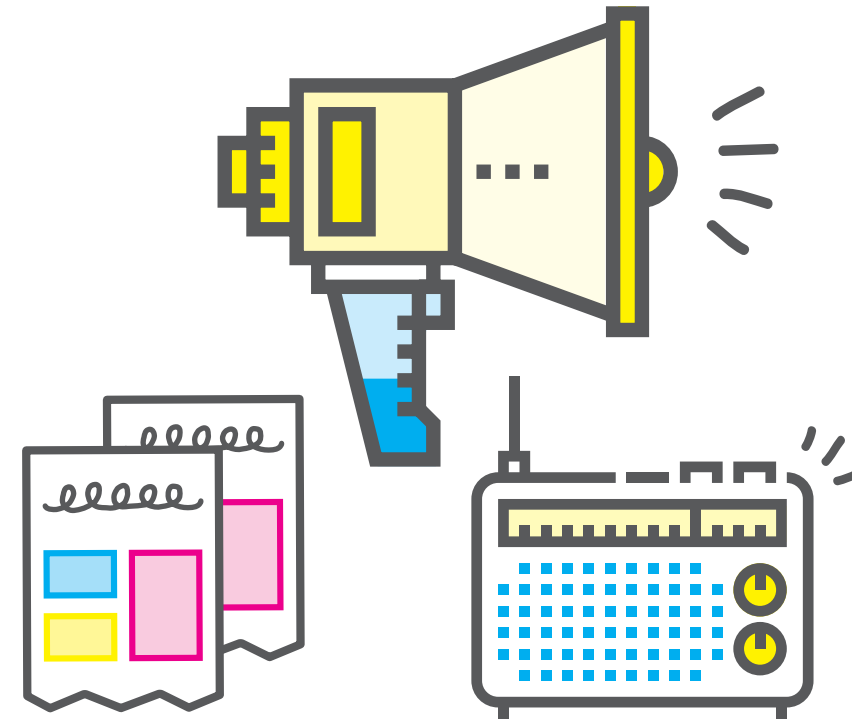
請考量下列廣告選項：→

## 建立行銷工具組

名稱和標誌雖然可以表明企業的訊息，但您也必須要傳達此訊息。這必須透過行銷策略。使用的策略視企業的需求而定。

每個健全的行銷工具組均結合了廣告、宣傳和促銷策略。

- |  |   |
|--|---|
| <p>▶ <b>傳單</b><br/>您可以在聚會活動和商展中發放傳單。傳單易於設計，而且價格低廉。</p> <p>▶ <b>報紙</b><br/>報紙針對不同的預算提供單日的廣告空間。它們可協助企業觸及特定地區和社群。</p> | <p>▶ <b>廣播</b><br/>廣播電台可觸及廣大的聽眾，而且費率比印刷品或電視廣告便宜。若您的目標客戶有聽廣播，電台廣告可能是一個有效的選項。</p> <p>▶ <b>網際網路和社群媒體</b><br/>使用網際網路和社群媒體是一個很好的方法，可免費為企業做廣告。請繼續閱讀下一個部分「<b>科技</b>」，以瞭解使用這些工具的詳情。</p> |
| <p>▶ <b>專題報導</b><br/>若企業在社群中的角色獨特，報社、廣播電台和電視台可能會對該企業進行專題報導。</p> <p>▶ <b>新聞稿</b><br/>若企業新聞稿的內容很有趣，媒體便會報導其內容。</p>    | <p>▶ <b>競賽</b><br/>企業也可以自行舉辦有提供獎項的活動。當地媒體也可能會報導這些活動。</p> <p>▶ <b>社群認同</b><br/>社區組織通常希望本地企業為其活動提供產品或服務。這向您和組織提供了可見性。</p>   |



## 您知道嗎？

有一小部分的客戶會使用印刷的優惠券。平均而言，客戶約有 1-5% 的機率會使用他們在報紙上看到的優惠券。客戶使用雜誌、郵件或企業所提供之優惠券的機率低於 10%。

### 促銷

某些企業已經在同一市場銷售相同系列的產品或服務長達數十年。他們是如何辦到的？促銷活動是方法之一。它們極具成本效益，且可彈性迎合企業的需求。

請考量下列廣告選項：→

- |   |   |
|---|---|
| <p>▶ <b>附贈禮品</b><br/>附贈禮品指的是客戶並未預期從企業取得的附加服務或產品。選擇具有清楚價值的項目提供給客戶。</p> <p>▶ <b>優惠券</b><br/>優惠券可降低商品和服務的價格，以激發客戶的購買力。</p> | <p>▶ <b>實地展示</b><br/>實地展示可讓客戶在購買產品或服務之前，先進行試用。許多客戶需要看到產品的價值。</p> <p>▶ <b>人脈</b><br/>最便宜且最快速的選項是由人們鼓勵其親朋好友到您的企業消費。您可以積極地鼓勵此行為。造訪商會、零售商協會和社區活動，並介紹您的企業。</p> |
|---|---|

#### 其他資源

如需取得行銷策略的進一步協助，請參加 SBS 的免費研討會「**Mastering Marketing**」(善用行銷策略)。請前往 [nyc.gov/nycbusinesscourses](http://nyc.gov/nycbusinesscourses)、按一下「**Marketing and Technology**」(行銷與科技)，並尋找您附近的研討會。

# 練習 6

## 排列行銷策略的優先順序

### 步驟：1 →

根據每一個行銷選項對企業的優先程度進行排列 (1 代表優先程度最高，而 4 代表優先程度最低)。

使用下列問題協助您判斷其優先程度。

- ▶ 此方法是否能觸及並影響我的目標客戶？
- ▶ 此方法能觸及多少人，以及能創造多少營業額？
- ▶ 其效益是否符合成本？

### 步驟：2 →

從每個類別選擇一個行銷選項，並建立一個概念。

- ▶ 您希望此行銷策略達到什麼目標？
- ▶ 此策略能向潛在客戶傳遞什麼訊息？

廣告選項	優先順序 (1   4)	廣告概念
1. 網際網路/社群媒體		
2. 傳單		
3. 報紙		
4. 廣播		
宣傳選項	優先順序 (1   4)	廣告概念
1. 專題報導		
2. 新聞稿		
3. 社群認同		
4. 競賽		
促銷選項	優先順序 (1   4)	廣告概念
1. 附贈禮品		
2. 優惠券		
3. 實地展示		
4. 人脈		





## 科技

科技是小型企業提高營業額及降低成本的必備工具。適合所有小型企業的低成本工具日益增加。雖然熟悉每種工具均須付出時間和心力，但一定能獲得回報。它可能會讓您優於競爭對手。

### 開始使用

首先，請確保您已熟悉下列科技。  
這些是不可或缺的項目 →

#### ▶ 網際網路瀏覽

網際網路讓全球的電腦得以分享資訊。人們利用網際網路來收發電子郵件、瀏覽新聞、購物、與人交際、研究產品/服務及從事其他活動。

#### ▶ 電子郵件

電子郵件是利用網際網路傳送訊息的一種方法。任何人均可免費建立電子郵件位址，以傳送並接收電子郵件。

#### ▶ Microsoft Office

Microsoft Office 是一套能讓使用者記錄並分享資訊的電腦程式。您可以輸入文件、執行運算、建立簡報，以及使用其他功能。

#### ▶ 社群媒體

許多電腦和手機使用者花費大量時間在網際網路上使用社群媒體網站，如 Facebook 和 Twitter。社群媒體使用者和社會大眾或其特定「朋友」分享文字、照片、影片等資訊。

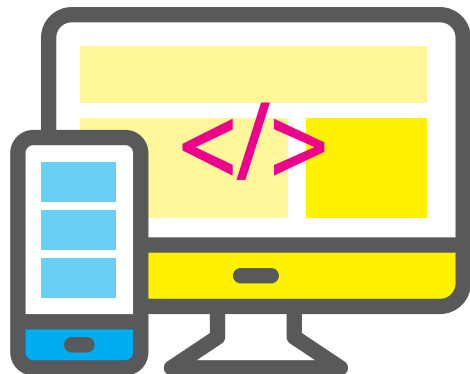
#### ▶ 雲端運算

雲端運算在網際網路 (而非電腦) 上記錄文件、照片、影片和其他資訊。您可以在雲端上保護並輕鬆分享此資訊。

#### 其他資源

如需取得上述任何科技的進一步協助，請參與公共圖書館所提供的課程。請前往 [nypl.org/events/classes/other-orgs](http://nypl.org/events/classes/other-orgs)，並尋找在您附近舉辦電腦課程的組織。





## 建立網站

網站是現今美國企業的標準行銷管道。客戶若沒有看到企業網站，他們可能會質疑企業是否存在或合法。

請將企業網站視為行銷工具組的一部分。您納入網站的任何資訊都應該有其目的。網站也必須清楚易懂且易於瀏覽。

請考量企業網站的下列項目：



## 您知道嗎？

許多網際網路使用者會透過搜尋引擎 (如 Google) 尋找企業網站。有兩個常見方法可以透過網站進行行銷：

- ▶ 方法之一是僱用某人設計您的網站，讓網站能更常出現在搜尋結果中。
- ▶ 另一個較簡單，但卻較昂貴的方法是付費請搜尋引擎優化網站在搜尋結果中的排列順序。

### ▶ 品牌

確保其圖樣和顏色符合企業的整體品牌。

### ▶ 最新內容

建立可長時間保持正確的內容。定期檢視網站，以確保其包含最新資訊，並讓造訪者覺得受到歡迎。

### ▶ 可比較網站

查看同業的網站，並思考如何讓網站變得更好且更加突出。

### ▶ 僱用幫手

若您沒有設計網站的經驗，或許值得僱用專業人員來設計您的網站。尋找您的人際關係網絡或獨立評論所推薦的專業人員。這可能是筆具有長期價值的初期投資。

### ▶ 自行設計

若您對電腦很熟悉，您可以利用「網站建置工具」自行建立網站。

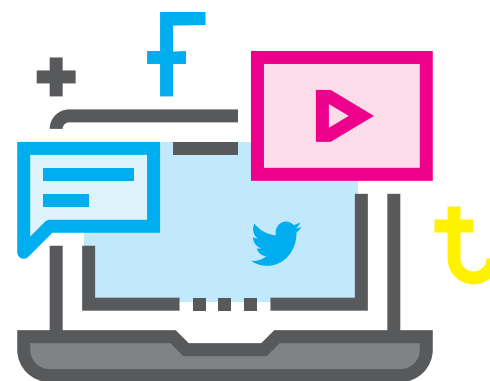
### 其他資源

如欲瞭解建立企業網站或使用社群媒體的方式，請參加 SBS 的免費研討會「Website Fundamentals」(網站基礎知識) 或「Social Media Fundamentals」(社群媒體基礎知識)。請前往 [nyc.gov/businesscourses](http://nyc.gov/businesscourses)、按一下「Marketing and Technology Courses」(行銷與科技課程)，並尋找您附近的研討會。

若要著手瞭解電子郵件行銷、社群媒體和其他適用於小型企業的科技，請參閱 SBS 的線上「Business Library」(企業圖書館)，網址為 [nyc.gov/html/sbs/nycbiz/html/library/library.shtml](http://nyc.gov/html/sbs/nycbiz/html/library/library.shtml)。

## 社群媒體

社群媒體改變了小型企業的行銷方式。它提供許多方法讓企業能瞄準目標客戶並與其接觸。找出目標客戶所使用的社群媒體，並為您的企業建立帳號。最著名的三大社群媒體為：



### Facebook

此網站讓使用者能夠與朋友、家人和同事分享資訊。公司可在 Facebook 上建立網頁，並分享能讓客戶觀看並與其朋友分享的媒體。



### Twitter

此網站讓使用者能夠即時送出簡短訊息。公司可以發送促銷訊息來推銷他們的產品或服務。



### LinkedIn

此網站讓商業專業人士能夠互相聯繫。公司可以針對其業務建立帳戶，並加入產業和行業的同行群組。



## 向政府銷售： 認證和合約

紐約市每年都會向私人企業提供數十億美元的用品、建設和其他服務。

企業可以透過成為紐約市、州和/或聯邦政府的廠商來發展。但這需要適當的經驗、培訓和認證。

以下是政府簽訂合約和認證的幾個重要指導方針和資源。

### 廠商登記

若要向紐約市銷售，企業必須先登記為廠商。請先前往紐約市的收款人資訊入口網站 (Payee Information Portal, PIP) (位於 [nyc.gov/pip](http://nyc.gov/pip))，然後按一下「Activate」(啟用) 按鈕，即可開始使用。

### M/WBE 認證

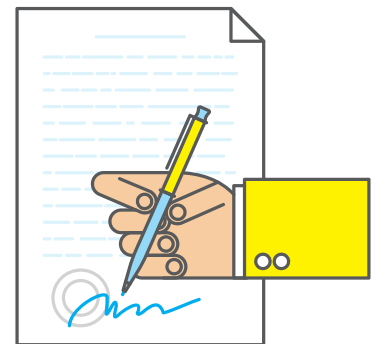
您是少數民族或女性企業主嗎？您可能符合紐約市少數民族和/或婦女經營的企業 (Minority and/or Woman-Owned Business Enterprise, M/WBE) 認證計畫的資格。NYC M/WBE 認證可協助公司競爭潛在的合約。認證的 M/WBE 會透過課程和研討會、網路活動、人才培育計畫和針對性的合約競標和 RFP 請求，與政府採購商、其他承包商和彼此聯繫。

為符合 NYC M/WBE 認證資格，企業必須至少有 51% 是由美國公民或永久居民所擁有、經營並控管，而且這些永久居民必須是指定的少數族群成員，包括黑人、西班牙裔、亞太地區和亞洲印度人，或一或多位女性。他們必須經營企業至少一年，而且至少有一個非朋友或家人的付費客戶。此外，他們應該銷售一些政府購買的東西，否則可能不值得花費時間和精力獲得認證。如需詳細資訊以及完整的資格標準，請造訪 [nyc.gov/getcertified](http://nyc.gov/getcertified)。

### LBE 和 EBE 認證

根據 U.S. Small Business Administration 的定義，在歷史上未充分利用的商業區經營的企業可能符合本地企業 (Locally-Based Enterprises, LBE) 認證的資格。由社會或經濟上處於不利地位的個人所

擁有、經營並控管的企業可能符合新興企業 (Emerging Business Enterprises, EBE) 認證的資格。如同 NYC M/WBE 認證，這些認證讓企業更可能與紐約市政府簽訂合約並獲得相關資訊。若要深入了解 LBE 和 EBE 認證，請前往 [nyc.gov/getcertified](http://nyc.gov/getcertified)



### 其他資源

SBS 每個月都提供免費的「Selling to Government」(向政府銷售) 和「M/WBE Certification」(M/WBE 認證) 研討會。請前往 [nyc.gov/nycbusinesscourses](http://nyc.gov/nycbusinesscourses)，然後按一下「Selling to Government」(向政府銷售)，就可以找到並報名您附近的研討會。

需要成為或擔任政府承包商的協助嗎？SBS 辦公室的 Procurement Technical Assistance Center (PTAC) 可以協助您。請傳送電子郵件至 [bizhelp@sbs.nyc.gov](mailto:bizhelp@sbs.nyc.gov) 或 [techassist@sbs.nyc.gov](mailto:techassist@sbs.nyc.gov)，或撥打 311 並說出「Selling to Government」(向政府銷售) 就可以聯繫。

05/

全面彙總



企業的開創與成長都需要大量的時間和工作。但是，紐約市許多移民企業主的成功表明了其承諾和可能性。在我們這個城市，移民佔所有企業主的一半，而且從零售到技術等各個領域都有成功的案例。對於這些企業主而言，擁有企業的機會大於風險。

本指南是協助您創造商機並使其成功的資源。本指南也是一個起點。這些頁面中的每一個步驟都需要有您的願景和努力才能完成。但是，每個步驟都息息相關。NYC Department of Small Business Services 將在這裡為您旅程中的每個步驟提供免費服務。

# 請記住 本指南中的 15 個重點 和資源。

---

**1/** 您已經將權利定義為紐約移民。

資源：若要深入瞭解您語言的免費法律協助，請前往 [nyc.gov/immigrants](https://nyc.gov/immigrants)。

---

**2/** 在您創業之前，評估您的技能、能力，以及可用的資源。制訂因應挑戰的計畫。

資源：如需此評估的指導方針，SBS 提供了一個免費的研討會：「10 Steps to Starting a Business」（創立公司的 10 個步驟）。請前往 [nyc.gov/businesscourses](https://nyc.gov/businesscourses)，然後按一下「Business Planning and Operations Courses」（企業規畫及營運課程），即可找到您附近的研討會。

3/

**研究您的市場與目標客戶。確保您的企業適合當今及未來的市場。良好的經營理念與需求並重。**

資源：如果您是認真要開創小型企業，SBS 將提供一系列的研討會，協助您瞭解您的市場、目標客戶等等。請前往 [nyc.gov/fasttrac](http://nyc.gov/fasttrac)，然後申請 SBS 的 **FastTrac® New Venture 計畫**。

4/

**制定一個可以在每個步驟中引導您的企業發展的詳細商業計畫。此商業計畫也應該提出主張，證明您的企業將會成功。**

資源：請檢閱第 16 頁的問題，考慮您的商業計畫需要哪些內容。如需企業規畫的免費協助，請前往 [nyssbdc.org/locations.html](http://nyssbdc.org/locations.html)，造訪您附近的小型企業發展中心。

5/

**考慮您的企業財務之前，請先整理好您的個人財務，特別是您的信用。**

資源：本市提供免費的諮詢服務，以協助您處理債務、提升信用、開立銀行帳戶等。如需協助，請撥打 311，並說出「**Financial Counseling**」(財務諮詢)。

6/

**如果您需要營運資金，首先要確切地知道您需要多少錢、為什麼需要這筆錢，以及如何還這筆錢。**

資源：請使用本工具包中的練習 2 (第 23 頁) 計算您的創辦成本，並考慮您如何證明這筆費用以及如何還款。

7/

**制訂一個避免現金短缺 (造成倒閉的失敗關鍵) 的計畫。**

資源：請使用本工具包中的練習 3 (第 24 頁) 制訂現金流量表。

8/

**企業的每一個資金來源都附帶自己的風險和報酬。研究並計畫每個選項，特別是如果這是您的個人儲蓄。**

資源：如需獲得營運資金方面的協助，可以參加 SBS 提供的免費「**Business Finance Roadmap**」(企業融資規畫) 研討會。請前往 [nyc.gov/businesscourses](http://nyc.gov/businesscourses)，然後按一下「**Financing and Accounting Courses**」(融資與會計課程)，即可找到您附近的研討會。

9/

**沒有單一的最佳法律結構適用於每個企業。明白您可以承擔多少風險，以及您希望您的企業有多大的彈性。**

資源：如需企業結構的免費法律協助，請與 SBS 客戶經理聯絡。請前往 [nyc.gov/businesssolutions](http://nyc.gov/businesssolutions)，然後按一下「**CONTACT**」(聯絡人)。或者撥打 311，並申請「**NYC Business Solutions**」。

10/

**在審查租約之前，請先瞭解並參觀您感興趣的商業空間。當您準備好之後，請先與律師一起審查租約，然後再簽名。請不要相信租約是標準或公平的。**

資源：如欲瞭解商業租賃的詳情，請參加 SBS 的免費研討會：「**Signing a Commercial Lease: What You Need to Know**」(簽署商業租約：須知)。請前往 [nyc.gov/nycbusinesscourses](http://nyc.gov/nycbusinesscourses)，然後按一下「**Business Planning and Operations Courses**」(企業規畫及營運課程)，以尋找您附近的研討會。

11/

**在開始之前，請先明瞭適用於您企業的所有政府法規，並定期審查這些法規，以確保您沒有違規。**

資源：如需企業法規的資源，請前往 [nyc.gov/business](http://nyc.gov/business)。如需向 SBS 客戶經理取得個人指導方針，請傳送電子郵件至 [businesshelp@sbs.nyc.gov](mailto:businesshelp@sbs.nyc.gov)，或撥打 212.618.8810 安排會面時間。

## 12/ 為您的企業創造一個經過深思熟慮且符合客戶需求的品牌。創造品牌的獨特性，使您從競爭對手中脫穎而出。

**資源：**要開始使用您的行銷策略，可以參加 SBS 提供的免費「Marketing 101」(行銷 101) 研討會。請前往 [nyc.gov/businesscourses](https://nyc.gov/businesscourses)、按一下「Marketing and Technology Courses」(行銷與科技課程)，並尋找您附近的研討會。

## 13/ 查明您的目標客戶如何瞭解像您這樣的企業。針對您將用來接觸客戶的行銷策略，排定其優先順序。考慮每個策略的影響範圍和費用。

**資源：**要使行銷策略完善，可以參加 SBS 提供的免費「Mastering Marketing」(善用行銷策略) 研討會。請前往 [nyc.gov/businesscourses](https://nyc.gov/businesscourses)、按一下「Marketing and Technology Courses」(行銷與科技課程)，並尋找您附近的研討會。

## 14/ 為您的企業培養網站和社群媒體的曝光度。網際網路對於客戶如何找到並選擇要購物的企業至關重要。

**資源：**若要瞭解如何建立企業網站或使用社交媒體，請參加 SBS 免費的「Website Fundamentals」(網站基礎知識) 和「Social Media Fundamentals」(社交媒體基礎知識) 研討會。請前往 [nyc.gov/businesscourses](https://nyc.gov/businesscourses)、按一下「Marketing and Technology Courses」(行銷與科技課程)，並尋找您附近的研討會。

## 15/ 判斷您的企業是否可以從向政府銷售獲益。有一些適用的認證可以讓企業主更可能與政府簽訂合約並獲得相關資訊。

**資源：**SBS 每個月都提供免費的「Selling to Government」(向政府銷售) 和「M/WBE Certification」(M/WBE 認證) 研討會。請前往 [nyc.gov/selltogovt](https://nyc.gov/selltogovt) 報名您附近的研討會。







CT



**NYC**  
Small Business  
Services

Eric Adams  
Mayor  
Kevin D. Kim  
Commissioner

**citi**<sup>®</sup>  
CitiCommunityDevelopment.com

[nyc.gov/immigrantbusinesses](https://nyc.gov/immigrantbusinesses)

